

Corso per **DENTAL OFFICE MANAGER** **VENDITE: La chiusura del preventivo**

DOCENTE: Simone Giacobbe

PERCHÉ UN CORSO SULLA VENDITA DEL PREVENTIVO?

Fornire ottime prestazioni cliniche al giorno d'oggi non è più sufficiente, occorre sempre più migliorare le capacità per valorizzare i propri servizi.

In tale contesto migliorare la gestione del paziente anche al di fuori dell'area clinica costituisce un aspetto fondamentale per il successo dello studio. Il corso si rivolge al personale di studio che affianca il dentista in quella che risulta essere una delle attività più importanti e delicate per il successo: la "vendita" del proprio valore.

Oggi avere **collaboratori sempre più specializzati** è fondamentale in quanto, il personale non clinico, spesso costituisce quell' **importante punto di riferimento tra il professionista e i pazienti**.

OBIETTIVI DEL CORSO

- **Apprendere** e approfondire **tecniche e metodologie** che permettono di instaurare un rapporto di fiducia con il paziente
- Conoscere le modalità per comprendere i principali aspetti motivazionali e le aspettative del paziente
- Identificare le fasi della preventivazione e gestirle al meglio
- Guadagnare la fiducia del paziente e **chiudere il preventivo**
- Imparare i principi e le tecniche per **gestire il paziente** durante e dopo il piano di cura e **aumentarne la fidelizzazione**

CONTENUTI

- La comunicazione: verbale, non verbale, paraverbale
- Tecniche di ascolto attivo
- Tecniche per la profilazione del paziente
- Gestire le obiezioni dei pazienti
- Tecniche per valorizzare il preventivo; caratteristiche e benefici della propria offerta
- La gestione pratica dei preventivi e il controllo degli stati di avanzamento
- Basi di psicologia dei prezzi
- Tecniche per la fidelizzazione del paziente e la gestione dei reclami

A CHI É RIVOLTO

- Personale non clinico che supporta l'odontoiatra nella gestione del paziente
- Odontoiatra che desidera conoscere il processo e le tecniche sottostanti la relazione non clinica con il paziente

METODO

Il corso avrà un taglio pratico ed esperienziale con lezioni frontali, esercitazioni, attività di gruppo e video. I partecipanti riceveranno i materiali didattici e gli strumenti di lavoro proposti.

DURATA: 2 giorni