

ԾՐԱԳԻՐ  
 ՍՏՈՄԱՏՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ԿԼԻՆԻԿԱՅԻ ՀԱԶՈՂՈՒԹՅԱՆ ԳԱՂՏՆԻՔՆԵՐԸ

Երևան, օգոստոսի 3

9.00-9.30	Մասնակիցների գրանցում
9.30-10.00	Մասնակիցների գիտելիքների նախնական գրավոր թեստավորում
10.00	Այրոնա Օլիտվիկովա Ինչպես ստողծել թիմ, որն արդյունավետ կաշխատի արդյունքի ուղղությամբ: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ինչպես սովորել ճանաչել մարդկանց ձայնային տոնի հիման վրա և նախապես իմանալ, թե ինչ սպասել հիվանդից կամ գործընկերոջից:</li> <li>• Ինչպես հասնել անձնակազմի առավելագույն աշխատունակության, հետաքրքրասիրության դեպի Ձեր աշխատանքը և ստեղծել թիմ, որն արդյունավետ կաշխատի արդյունքի ուղղությամբ:</li> </ul>
11.00	Սուրճի ընդմիջում
11.30-13.00	Այրոնա Օլիտվիկովա Ինչպես խուսափել հիվանդի հետ շփվելու ընթացքում սթրեսից <ul style="list-style-type: none"> <li>• BIEM ՀԱՅԵՑԱԿԱՐԳԸ. Ինչպես փոխանցել հիվանդին զգացում, որ նա ոչ միայն հասարակ հիվանդ է, այլ սպասված հյուր:</li> <li>• Ինչպես նվազեցնել սթրեսը, բարելավել աշխատակիցների միջև փոխըմբռնումը և աշխատանքի վայրում ստեղծել իդեալական մթնոլորտ:</li> </ul>
13.00-14.00	Ճաշի ընդմիջում
14.00-15.30	Այրոնա Օլիտվիկովա Մարկետինգը ստոմատոլոգիայում <ul style="list-style-type: none"> <li>• Հարցումների անցկացման կարևորությունը, դրանք կազմելու կանոնները</li> <li>• Մարկեթինգային հասկացությունների</li> </ul>

	<p>ստեղծումը՝ կատարված հետազոտությունների վերլուծության հիման վրա:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Գովազդային նյութերի ստողծման կանոնները</li> <li>• Վեր էջը որպես նոր հիվանդների հետ աշխատելու միջոց</li> </ul>
15.30-15.45	Սուրճի ընդմիջում
15.45-17.00	<p>Կոնստանտին Ռոնկին</p> <p>Համարժեք փոխանակման հայեցակարգը՝ որպես բիզնես փոխհարաբերությունների հիմք</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Փոխանակման չորս մակարդակներ: Որ մակարդակն է անհրաժեշտ Ձեր կլինիկային:</li> <li>• «Ոսկե յոթնյակ». Տպագրական գովազդի յոթ կանոնները:</li> <li>• Ձեր թիմը լավագույն մարկետինգային միջոցներից մեկն է:</li> <li>• Ստոմատոլոգիական կլինիկայի վերջնական արժեքավոր արտադրանքը:</li> </ul>
17.00-18.00	Քննարկում և մասնակիցների ստացված գիտելիքների թեստառում