

Clënten voor mijn eigen praktijk... hoe werf ik die?

Dit is een van de vragen die (startende) professionals in gezondheid en welzijn zichzelf stellen, wanneer ze willen weten hoe ze hun praktijkagenda vol krijgen. Herkenbaar?

Praktijkmarketing & Public Relations van je eigen praktijk bevat vele kanten.

- Je missie, visie en strategie bepalen, positionering,
- een doelgroepkeuze maken, de juiste marketingmiddelen kiezen,
- het maken van toekomstplannen,
- jouw boodschap communiceren, persberichten schrijven,
- een sterkte/zwakte analyse maken,
- kansen en bedreigingen zien en daarop inspelen,
- mond-tot-mond reclame op gang brengen...

Welke elementen kun jij inzetten om je doelstellingen te halen?

ZAKELIJKE VOORTPLANTING van Elements to SuXeed

*helpt je ontdekken wat Marketing & P.R. eigenlijk is en hoe je het kunt inzetten.
Je leert je praktijk te promoten vanuit jezelf.*

Gevraagde investering:

- In de agenda op www.SuXeed.nl kijken en doorklikken naar de website van het organiserende opleidingsinstituut. Je vervolgens aanmelden volgens hun werkwijze. Let op: De benaming van de training kan per opleidingsinstituut afwijken.
- Tarieven van groepstrainingen zijn afhankelijk van het prijsbeleid van het opleidingsinstituut.

Deze training is via Elements to SuXeed geaccrediteerd bij accreditatie-instituut KTNO voor beroepsorganisaties BATC en VBAG. De organiserende opleidingsinstituten kunnen zelf ook accreditatie hebben aangevraagd bij andere beroepsorganisaties.

Trainer Marja van der Ende heeft zelf een praktijk voor natuurgeneeskunde en coaching èn een marketingachtergrond. Vanuit haar ervaringsdeskundigheid en passie helpt zij collega's graag naar een bloeiende praktijk.



info@SuXeed.nl
www.SuXeed.nl
T: 0174-243123
M: 06-43095590