



Cursus: Marketing in de mondzorg

Waarom is marketing ook in de mondzorg belangrijk en hoe kan je hier doeltreffend en praktisch mee aan de slag? Roberto Lamsberg van DCManagement leert u in deze dagcursus hoe u voor de praktijk een integraal marketingplan opstelt dat in relatie staat tot de strategie van de praktijk.

Inhoud cursus

Leerdoel: Het ontwikkelen van een marketingstrategie voor de mondzorgpraktijk.

De cursus bestaat uit vier delen:

1: *De relatie tussen strategie en marketing binnen de mondzorg*

Op basis van een strategisch- en marketingplan van een tandartspraktijk worden definities als strategie en marketing uitgelegd en hoe deze tot elkaar in verhouding staan. Daarbij wordt het verschil tussen middelen, acties en doelen duidelijk.

2: *Klantwaardemodellen*

Diverse klantwaardemodellen worden behandeld. De cursist leert de strategie van de praktijk te formuleren en waarom de strategie tussen bedrijven met hetzelfde bedrijfsmodel van elkaar kunnen verschillen.

3: *Klantervaring*

De relatie tussen klantervaring en strategie uitgelegd en leert de cursist hoe je dit kunt meten om de effectiviteit te bepalen.

4: *Customer Journey*

De cursist leert zelf een customer journey op te stellen en hoe je dit implementeert en evalueert in de praktijk.

Trainer: Roberto Lamsberg:



Roberto is eigenaar van Dental Center Management (DCManagement) en tevens de auteur van het boek 'Het DNA van een tandartspraktijk'. Hij is als tactisch en strategisch manager werkzaam geweest in diverse sectoren binnen de zorg.

Vanuit zijn managementervaring en zijn MBA-achtergrond adviseert hij praktijkhouders bij het optimaliseren van hun bedrijfsvoering. Daarnaast ontwikkelt Roberto diverse cursussen op het gebied van praktijkmanagement.

Cursusinformatie

Datum:

23 november 2018

Kosten:

€ 500,- of met 3.334 Dentalliance punten

Locatie:

Miele Experience, Nieuwegein

Inschrijven:

cursus@henryschein.nl / 036 53 586 00