

2 ИЮНЯ

ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ: КАК РАЗВИВАТЬ И ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОЕЙ ИЗВЕСТНОСТИ

КОНТЕНТ. НЕТВОРКИНГ. МЕДИЙНЫЙ ИМИДЖ

- 9:00-9:40 Регистрация, приветственный кофе-брейк
- 9:40-10:00 Приветственное слово, открытие сессии
Блиц-опрос проблемных точек, постановка целей и задач
- 10:00-10:40 «ПРОДВИЖЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ: ФОРМУЛА УСПЕХА НА РЕАЛЬНЫХ ПРИМЕРАХ»
- Андрей Авраменко**, эксперт по интернет-маркетингу, заместитель генерального директора Института красоты «СПИКА»
- 10:40-11:35 «ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА – МАГНИТ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ»
- Как помочь пациенту выбрать именно Вас
Продающие истории врачей
 - Как контент-маркетинг превращает пациентов в адвокатов Вашего бренда
- Виктория Леоненко**, консультант-практик по маркетингу в медицине, 11 лет управления маркетингом и продажами клиник, социолог, канд. соц. наук
- 11:35-12:30 «SMART-БРЕНДИНГ ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ. DFT-СТРАТЕГИЯ»
- Аналитика, осознанность и четкий план действий – гаранты эффективного продвижения врача в медийном и профессиональном пространстве.
 - Почему ультрасовременное построение бренда должно быть экологичным, стоит ли включать функцию «делегирование», что такое мастермайнд и в чем его сила
 - Надежные каналы продвижения
 - Повышение эффективности бизнеса через активацию личного бренда
 - Хайп: за и против
- Анна Пименова**, руководитель агентства AP agency
- 12:30-13:30 ОБЕД

13:30-13:40

«КРОСС-БРЕНДИНГ: ВРАЧ И ПРОДУКТ»

- В конкурентной среде эстетической медицины успешным становится поликомпетентный врач
- Важные компетенции – self-development и self-promotion. Обе компетенции – части единого механизма. Self-promo реализуется различными путями, с использованием разных инструментов. Рассмотрим на примере вариант симбиотичного self-promo: процесс сочетанного продвижения врача и компании-дистрибьютора/производителя
- Основные требования, возможности, ограничения, подводные камни, вложения, результаты, перспективы, рекомендации

Зарема Газитаева, врач, пластический хирург, гериатр, директор медицинского департамента Института красоты FIJIE

13:40-14:40

«СТРАТЕГИЯ – ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА»

- Влияние собственного психологического настроения на настрой клиента и как обернуть его в свою сторону
- Методы оптимизации рекламных расходов в сторону увеличения прибыли
- Грамотная работа с клиентами, принцип 80/20 и 20/80
- Умение сказать «нет» как способ получения доверия от клиентов
- Техники продаж, о которых Вы бы хотели узнать (Например: ABC и CIFO)
- Интернет маркетинг: почему он Вам нужен или «Добро пожаловать в 21-й век»
- Влюбите клиента в Вас
- Психология продаж и почему она нам нужна

Юлий Миткевич-Далецкий, приглашенный гость

14:40-15:30

«НУЖЕН ЛИ ПОМОЩНИК ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО БРЕНДА?»

Развитие личного бренда в режиме офлайн и онлайн. Как продвижение аккаунта в социальных сетях влияет на развитие:

- а) компании
- б) подбор персонала
- в) взаимосвязь с клиентами

Работа с блогерами и партнёрами

Контент аккаунта для социальных сетей:

- а) каким он должен быть, чтобы не допустить ошибок
- б) как он влияет на развитие компании

Степанян Анжелика, директор сети Клиник Эстетической Медицины, эксперт по персоналу и сервису с 16-летним опытом, бизнес-тренер по антикризисному управлению

15:30-16:00

КОФЕ

16:00-17:00

**МАСТЕР-КЛАСС «ИМИДЖ-ОБРАЗУЮЩИЕ КОММУНИКАЦИИ
В ПРАКТИКЕ ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ»**

- 5-и ступенчатая модель создания бренда
- Как создать «врач-бренд» через правильные коммуникации
- Первая консультация «пан или пропал»
- Партнерская модель «Клиника+врач» как технология усиления бренда
- Как настроить «сарафанное радио» на нужную волну или как получать регулярные рекомендации от своих пациентов

Марина Орлова, бизнес-тренер, психолог, специалист по клиническим коммуникациям

Информация и регистрация: <https://bioconcept.ru/landing/ffm/>
e-mail: events@bioconcept.ru

Размещайте фотографии с конгресса по хештегу: #форумбиоconcept