

TÉCNICAS DE VENTA EN FISIOTERAPIA

Marketing, Innovación, Modelos de Negocio y Networking

Taller 15 HORAS.

Presentación.

Seguro conoces encuestas que dicen que 8 de cada 10 personas, no están contentas con su trabajo o que 6 de cada 10 negocios cierran antes de 5 años.

Seguramente en la Fisioterapia existan porcentajes similares, con alguna variación propia del mercado de la salud.

Y todo empieza con frases como estas

No sé vender.

No tengo un modelo de negocio, ni sé cómo crearlo.

Me gustaría emprender pero no sé cómo empezar.

No me da tiempo a hacer lo importante.

Llevo años trabajando y no gano el dinero que deseo.

Se me van los días y no avanzo.

No sé si valgo para emprender.

No tengo dinero suficiente para emprender.

No tengo contactos.

A veces me desanimo porque compruebo que no avanzo.

Tengo miedo de que me vaya mal.

Mi trabajo ya no me hace feliz.

A esto añadir la alta competencia y un mercado saturado, es indudable que destacar, entre tanta oferta, puede ser complicado, pero aun así, hay personas que han puesto en marcha una aventura empresarial y que suelen atravesar todo tipo de problemas, exceso de trabajo y enormes dificultades hasta que llegan a levantar su sueño.

A ellos es frecuente oírles decir: “cada vez trabajo más horas”, “necesito obtener beneficios ya”, “me cuesta mucho encontrar trabajadores responsables” y muchos etcéteras más.

Si sacar un proyecto adelante cuesta tanto desde el primer día; o, aún peor, si muchas magníficas ideas ni siquiera se ponen en marcha por falta de apoyo o no saber cómo hacerlo.

Cualquier profesión y cualquier profesional necesita una habilidad sin la que puedas trabajar y sin ella no puedes sobrevivir esta habilidad, es la venta. Si no nos gusta la actividad comercial, tenemos poco que hacer para ejercer en el mercado actual. Esto no quiere decir que tengamos que convertirnos en solo vendedores y no dedicarte al ejercicio profesional. Significa que hay unas cuantas habilidades comerciales que debemos desarrollar para garantizar nuestra supervivencia. Habilidades que no se enseñan en los planes oficiales y te obliga a aprenderlo por tú cuenta y este tiempo es el que no dedicas a tus pacientes.

El seminario aporta una formación teórico – práctica a fisioterapeutas, con el fin de desarrollar habilidades propias para ejercer nuestra profesión.

Si decides dedicarte al negocio de la salud en el campo de la Fisioterapia, es imprescindible conocer habilidades y herramientas en otros campos, además de los conocimientos teóricos – científicos propio de la profesión y de la titulación.

El Seminario de técnicas de venta para fisioterapeutas, dota de las bases y las claves necesarias para poder usar estrategias del mundo empresarial, explicados a la realidad diaria de un centro de Fisioterapia y de esa forma abrir el campo de acción del fisioterapeuta con claves aplicables desde el primer momento.

La mayoría de las veces un simple cambio, nos hace ver las cosas diferentes, y una sola clave puede marcar la diferencia, pues el objetivo del seminario es que te lleves en cada módulo varias claves clasificadas para que puedas trabajar tu propio sistema de trabajo.

Programa.

El programa está dividido en módulos donde se van conociendo claves, herramientas, conceptos con su utilidad y uso inmediato en tu centro.

Todos ellos se van complementando en cada módulo de manera que su aprendizaje este integrado y que al final del seminario tengas todos los términos integrados y listos para trabajar en el que más te interese.

Al final de cada módulo, repasaremos conceptos y la clave más importante para aplicarla.

Una NOVEDAD que haremos esta edición, en los módulos de venta y Marketing sobre "salir de la caja", donde una práctica es ver que se hace en otras industrias y como aplicarla en la nuestra veremos cómo aplicar lo que hacen (y lo que no hacer) empresas como:

Amazon, Zara, StarBucks, Pay Pal, Rolex, Uber, Bimbo, Kodak
Nintendo, Marvel, Yahoo, Whatsapp, Ebay, Spotify.

Ya sé que te preguntarás, eso no nos sirve para nada... pero KODAK desapareció, MARVEL estuvo en la quiebra y NINTENDO empezó vendiendo cartas y UBER cambio todo un sistema tradicional de los taxis en poco tiempo.

Yo no arriesgaba, lo de renovarse o morir...te suena?

También compartiré toda la bibliografía que te puede interesar, y que tengas como referencia, porque sabias que, si lees 25 libros de una temática te convierte en Experto.

Mis favoritos: Quien se llevó mi queso. Seis sombreros para pensar. Vivir sin jefe. Expertología. Marca Personal, Tribus, Monetízate, Generación de modelos de negocios, El secreto.

13 Sábado. Mañana

Módulo 1- Objetivos. Misión, Visión.

"Los negocios hoy, no son como hace unos años"

- El objetivo es conocer los puntos claves para ejercer la fisioterapia en el momento actual.
- Conocerás las claves para conseguir "tus objetivos". Resolverás dudas de que pasos seguir.
- Aprenderás a definir tu misión y como tener tu visión de negocio clara y estructurada.
- Sabrás ofertar tu propuesta única de ventas y como conseguirlo.
- Tú plan financiero es la base del negocio.

Módulo 2 –Desarrollo personal y desarrollo profesional.

"No hay desarrollo personal sin desarrollo personal"

- Aprenderás a contar tú historia y como integrarla en tu negocio.
- Todo no se aprende en un día, pero si saber en que dirección quieres ir.
- Storytelling
- Colaboración y Cooperación.
- Hablar en publico
- Comunicación
- Aprende a Transmitir.
- Como aplicar herramientas de Coaching en Fisioterapia

Módulo 3 – Marketing.

“Muchas recetas, tienen un ingrediente secreto”

- Completaras tu Propuesta única de venta que te diferencia de los competidores y aprenderás como utilizarla para adquirir más de los clientes que deseas.
- Entenderás que es y para qué sirve el marketing, conceptos, aplicaciones y sistemas útiles para tú centro
- Conocerás fórmulas de presentación de servicios eficaces
- Embudo de captación de clientes
- Fidelización
- Es más fácil vender a alguien que ya te compro una vez
- La grandeza de los pequeños detalles.

Módulo 4 – Formas de ejercer la fisioterapia.

"De dónde venimos y a donde vamos..."

- Solo hay cuatro formas de trabajar en cualquier trabajo, como empleado, como autoempleo , dueño de negocio o inversor.
- Aprenderás las características de cada uno y luego para poder saber dónde te gustaría estar.
- Veremos ejemplos de o que se hace en otros campos y cómo podríamos aplicarlo.
- Todos los Fisioterapeutas seremos emprendedores, da igual si es por cuenta propia o ajena, somos responsables de nuestro trabajo y sera la diferencia.

13 Sábado. Tarde.

Módulo 5 – Ventas.

"No es necesario hacer cosas extraordinarias, para conseguir resultados extraordinarios"

- Aprenderemos el camino que sigue un paciente para elegirnos entre todas las opciones que tiene.
- Trabajaremos en averiguar cuál es nuestro cliente ideal y cómo hacer una campaña de marketing exitosa y a analizar los resultados.
- Aprenderás como diseñar publicidades que generen respuestas y ventas.
- Revisaremos técnicas de ventas y los estilos de comportamiento en el proceso de ventas. Entenderás qué es el embudo de ventas, cómo hacer un guion de ventas eficaz y cómo manejar objeción.

Ahora que has hecho todo el trabajo pesado es muy importante mantener a tus clientes.

- Aprenderás a desarrollar la lealtad de tus clientes para que sigan regresando a través del tiempo.
- Te diré estrategias para dar un servicio excepcional.
- Aprenderás las reglas de una oferta irresistible.
- Tipología de la venta.
- La venta como proceso.
- Cara a cara con el cliente.
- Estados emocionales del cliente.
- El cliente difícil.
- Las objeciones.
- Cierre de la venta.

Módulo 6 – Que vendes y quién es tu cliente ideal.

"Entrega siempre más de lo que esperan de ti"

¿A quién está dirigido tu negocio?

¿A quién le hablas?

¿Porque te elige entre todas las opciones del mercado?

¿Quién será tu cliente del futuro?

- Siempre pensamos que el cliente sabe lo que ofrecemos y lo que puede conseguir si acude a nosotros, pero, ¿realmente, es así?
- Aprenderás como dirigirte a tu cliente ideal y como trabajar el proceso de comunicación con él.

- Cómo identificar las áreas de mejora dentro de la empresa: qué se debería cambiar, por qué y cuáles son las consecuencias de no cambiar.
- Cuáles son las características de un proceso bien dirigido y gestionado.
- Cuáles son las principales resistencias al cambio. Cómo superarlas.

Módulo 7 – Posicionamiento y Competencia.

“Que el árbol, no nos deje ver el bosque”

- Conocer la competencia es básico, saber en qué mercado nos movemos, como evoluciona un sector y como adaptarse a los cambios es lo que nos permite mantenernos, crecer o desaparecer en el sector que decidas estar.
- Cualquier negocio pasa por diferentes etapas, muchas veces no depende de ti, estos cambios, pero si depende, estar preparado para cuando ocurran que sea a tu favor.
- Como poner precio a tus servicios
- En la diferencia está la rentabilidad
- Motivaciones del cliente para contratar tus servicios
- Promoción y paquetes.
- Técnicas frente a objeciones.

Módulo 8 – Innovación.

“El futuro ya está aquí”

- La importancia de realizar cambios en la empresa para adaptarse y evolucionar al ritmo que marca la sociedad y el mercado.
- Cómo identificar las necesidades de cambio en cada momento
- Cómo gestionar los cambios de manera sistemática, planificada y coordinada.
- En qué consiste una gestión enfocada en los procesos y cómo se implanta en la organización. Cómo pasar a la acción evitando el posponer y dilatar en el tiempo las decisiones de cambio.
- Te enseñare el decálogo de la innovación y como aplicarlo.

Aprenderás a "salir de la caja" o de cómo utilizar herramientas que se utilizan en otros mercado que funcionan y adaptarlos a tus necesidades

14 Domingo. Mañana

Módulo 9 – Creación de Nuevos Modelos de Negocio (Método Canvas, adaptado)

"Las oportunidades no pasan, las creas"

- Sin duda el método Canvas es el más utilizado para la creación de modelos de negocio, aprendiendo como adaptarlo a tú centro de fisioterapia, adquieres las calves para adaptar tu negocio al campo donde quieras ejercer. Te dará claridad de ideas para llevar tu proyecto. Conocerás como integrar en tu centro.
Recursos, actividades y asociaciones claves.
Trabajar relaciones con los clientes y propuesta de valor.
Canales de venta
Estructuras de costes y Fuentes de Ingresos.

Módulo 10 - Networking

"La unión hace la fuerza"

- Hoy en día, no se puede completar una formación presencial, sin establecer una comunicación cercana entre los participantes, y fomentar una red de contactos, dirigida y pautada.
- La Colaboración y Cooperación entre compañeros es una clave que nos ayuda a avanzar mas rápido que si se hace de forma individual.
- No solo entre compañeros, sino que una potente **red de contactos** entre todos los integrantes de un negocio, es la manera de crecimiento, en el seminario aprenderás como conseguirlo.

Resumen.

En solo 20 horas serás capaz de manejar conceptos claves para tu negocio.

En cada módulo se realizaran ejercicios prácticos y simulaciones.

Jugaremos a integrar acciones de Marketing de otros sectores a la fisioterapia.

Tendrás oportunidad de trabajar esa idea que tienes y llevar herramientas para ejecutarla.

Conocerás las opciones para trabajar en el sector y diferentes formas de ingresos y como complementarlas.

En cada módulo se habla mínimo de 7 conceptos, entre los que están, definiciones, programas, puntos, técnicas, para aplicar YA.

En 10 módulos un mínimo de 50 ideas prácticas, para que elijas la que mejor se adapte a tu proyecto actual y a los futuros y cada una de estas ideas, están enfocadas clara y directamente a aumentar las ventas en tu centro de Fisioterapia.

Por último, unas frases de emprendimiento, para despertar tu interés si te identificas con alguna, eres de los nuestros.

Nos vemos en el taller!!!

“He fallado una y otra vez y es por ello que he tenido éxito” – Michael Jordan

“Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida” – Confucio

“La motivación nos impulsa a comenzar y el hábito nos permite continuar” – Jim Ryun

“La cosa no va de tener ideas, es de hacer que sucedan” – Scoot Belsky

“No importa lo lento que vayas mientras no te pares” – Confucius

“No hay nada malo en una empresa pequeña. Puedes hacer grandes cosas con un equipo pequeño” – Jason Fried

“Si quieres hacerlo, hazlo ahora, sino, te arrepentirás” – Catherine Cook

“Si no eres una persona a la que le guste arriesgar, deberías sacar tu culo del mundo de los negocios” – Ray Krok

“Observa, escucha y aprende. Tú no puedes saberlo todo por ti mismo. Cualquiera que piense eso está destinado a la mediocridad” – Donald Trump

“Entrega siempre más de lo que se espera de ti” – Larry Page

“Una persona que nunca se ha equivocado es porque nunca ha probado nada nuevo” – Albert Einstein

“La forma de emprender algo es dejando de hablar de ello y empezar a hacerlo” – Walt Disney

“No podemos resolver nuestros problemas con la misma forma de pensar que usábamos cuando los creamos” – Albert Einstein

“No te avergüences de tus fracasos, aprende de ellos y empieza de nuevo” – Richard Branson

“Debéis ignorar a los inversores; ellos quieren cosas predecibles y resultados instantáneos. Escuchar a vuestro cliente real; vuestra visión, y hacer algo a largo plazo, porque eso es lo que se tarda” – Seth Godin

“No te preocupes por la financiación si no tienes. Hoy en día empezar un negocio es más barato que nunca” – Noah Everett

“Tus clientes más insatisfechos son tu mejor fuente de aprendizaje” – Bill Gates

“No he fallado, solo he encontrado 10.000 caminos que no funcionaban” – Thomas Edison

“Si no te avergüenzas de la primera versión de tu producto es que la has lanzado demasiado tarde” – Reid Hoffman

“En toda historia de éxito encontrarás a alguien que tomó una decisión valiente” – Peter F.Ducker

Impartido Por:

Víctor Rodeiro López

Col Cofiga 0373.

“Fisioterapeuta por la escuela de fisioterapia de la Coruña.

Empecé a ejercer en el año 95. Siendo sincero en aquella época, no tenía claro a que quería dedicarme, y dudaba entre INEF, la escuela de arte, audiovisuales en la escuela de imagen y sonido, marketing publicidad o fisioterapia que estaba recién llegada a La Coruña, ya conoces mi elección, empecé en la segunda promoción sin saber muy bien si sería mi futuro laboral, pues más de 20 años después creo que acerté de lleno, eso sí, por el camino nadie me impidió seguir formándome al mismo tiempo en otros campos que me gustaban, y en esas aficiones del mundo del marketing, la publicidad, técnicas de ventas, negocios, mercados, consultoría y Coach, es lo que a día de hoy me abrió un nuevo campo de trabajo.

Trabaje de las 4 posibles formas de trabajar como fisioterapeuta
¿Porque sabes que hay 4 no? Si no te lo cuento en el taller.

- Empleado para el Sergas y centros privados
 - Autónomo para mis centros y otras actividades como la formación
 - Dueño de negocio Con un grupo de Centros de fisioterapia
 - Inversor con negocios de venta de productos y servicios
- Y todo esto en el Mundo de la Fisioterapia

Donde en cada momento intente llevar al máximo el ejercicio de la profesión.

No siempre salió bien, por el camino me equivoque varias veces y otras acerté de lleno.

Nadie dijo que el camino fuera fácil.

Solo sé que me dedico a una de las profesiones más bonitas que existen y si el objetivo es ayudar a las personas, debemos hacerlo, desde la tranquilidad y profesionalidad que solo se consigue, cuando podemos hacerlo libremente, sin sacrificar nuestro tiempo y con la libertad financiera que nos permita cumplir nuestros objetivos.

Puedes conocer la historia completa en <https://victorrodeiro.com/quien-soy/>