



## САНАТОРНО-КУРОРТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ, ПРОДАЖ. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРУГЛОГОДИЧНОЙ ЗАГРУЗКИ.

1-2 февраля 2018 г.

Москва, Славянская площадь, д.2/5/4  
(Дом Металлургов, бывший Минчермет СССР),  
5 этаж, конференц-зал

В настоящее время санатории пытаются строить свою работу в новых сложных и переменчивых условиях рынка, сохраняя при этом имеющийся уникальный опыт технологий оздоровления, традиционно сложившийся в нашей стране и не имеющий аналогов в мире.

С одной стороны приказы Минздрава делают акценты на **качество оказания медицинских услуг** и работу СКО в соответствии с перечнем медицинских показаний и противопоказаний для санаторно-курортного лечения. В тоже время, последние постановления и распоряжения Правительства делают актуальными вопросы **эффективного управления СКО и продвижения их услуг на туристическом рынке**.

Особенно остро стоит вопрос **обеспечения устойчивой круглогодичной загрузки**.

Программа семинара разработана на **примерах успешных практик внутреннего и внешнего маркетинга, построения результативной системы продаж, привлечения инвесторов, развития и обучения персонала СКО**.

**Семинар ориентирован** на владельцев, руководителей, коммерческих директоров, директоров по маркетингу санаторно-курортных организаций, здравниц, пансионатов, домов отдыха.

**На семинаре выступят:**

**Герасименко Марина Юрьевна**, д.м.н., профессор, главный специалист по медицинской реабилитации ЦФО. Главный специалист по санаторно-курортному лечению МЗ РФ, в 2014-17 г. — директор ФГБУ «Российского научный центр медицинской реабилитации и курортологии МЗ РФ»;

**Леоненко Виктория Викторовна**, к.с.н., эксперт с 24-летним практическим стажем в области маркетинга и продаж в частной медицине, в сфере стандартов качества и безопасности для медицинских учреждений (JCI);

**Королева Марианна Альбитовна**, опыт работы в гостинично-ресторанной сфере с 1996 года (международные гостиничные сети). Сертифицированный эксперт СМК ИСО 9001:2011, эксперт по оценке профессиональных квалификаций СПК «Гостеприимство», действующий член общественных организаций ФРиО, Опора России, профессиональных объединений индустрии гостеприимства, Генеральный директор ООО «Премьер-Дил»;

**Зайцева Наталия Александровна** Руководитель департамента развития образовательной деятельности НП "Федерация рестораторов и отельеров", д.э.н. профессор РЭУ им. Г.В. Плеханова.

### ПРОГРАММА

- **Законодательные и нормативно-правовые основы санаторно-курортного дела в России.** Последние изменения и перспективы. Повышение общей **инвестиционной привлекательности отрасли** как одно из первоочередных условий развития СКО. О ходе реализации Плана мероприятий по стимулированию привлечения частных инвестиций в развитие санаторно-курортного комплекса РФ в 2017-2018 г. Введение **курортного сбора**. Эксперимент (1.05.2018 – 31.12.2022) по введению платы за пользование курортной инфраструктурой в ряде регионов. Поможет ли это отрасли?
- **Технологии санаторно-курортного лечения и медицинской реабилитации** в области терапии, педиатрии, травматологии и ортопедии, неврологии, кардиологии, физиотерапии, лечебной физкультуры и спортивной медицины. Инновационные технологии санаторно-курортного лечения и оздоровления, развитие санаторно-курортных учреждений, как объектов SPA- и wellness-индустрии. Современные проблемы детской курортологии.
- **Результативное использование возможностей и природных ресурсов санаторно-курортной зоны. Конкурентные преимущества санаториев.** Как извлечь из них максимальную выгоду и прибыль.
- **Методы эффективного управления санаторно-курортной организацией и привлечения клиентов.** Пути реализации продукта санатория на рынке потребления услуг санаторно-курортного лечения. Как повысить доверие населения к санаторному лечению и информированность о предоставляемых услугах по санаторно-курортному лечению. Взаимодействие с туристическими фирмами, страховыми компаниями, с профессиональными врачебным сообществом.
- **Состояние, особенности и ключевые тренды конкурентоспособного маркетинга санаторно-курортной организации.** Как за 5 шагов выстроить работающую **систему формирования бренда** и продвижения услуг санатория. Подходы и инструменты маркетинга, которые обеспечат кратчайший путь к клиенту и результат продвижения. "Маршрутная карта" маркетинга санаторно-курортной организации.

- **Как предложение СКО превратить в магнит для клиентов. Как создавать и "упаковывать" комплексные услуги санатория/курорта, которые захотят купить клиенты.** Алгоритм разработки, "упаковки" и продвижения ценностного предложения СКО.
- **Построение эффективной и современной системы продаж: способы повышения доходности.** Практические советы по формированию (реформированию) отделов реализации санаториев различных форм собственности и ведомственной принадлежности. Особенности работы с различными категориями клиентов, в т. ч. с физическими лицами. Корпоративный клиент: краткое руководство по привлечению и удержанию, разработка инновационных предложений и особенности программ лояльности. **Как повысить маржинальность бизнеса.** Ценообразование и установление тарифов. Как сформировать эффективный пакет дополнительных услуг?
- **Как обеспечить устойчивую круглогодичную загрузку?** Планирование продаж и заполняемости **в низкий сезон.** Пути создания потока клиентов в низкий сезон. Возможности сотрудничества по **партнерским программам:** гибкость предложений и ценообразование. Создание «уникального» продукта.
- **Клиентоориентированный сервис: специфика СКО.** Как выявить и оценить качество сервиса в точках контакта с клиентами. Как превратить проблемные зоны в точки роста клиентоориентированности и прибыльности бизнеса. Чек-лист: 129 точек контакта с клиентами санатория.
- **Каким должен быть персонал санатория?** Профессиональное развитие, обучение, аттестация персонала. Обязательные требования к профессиональному образованию и подтверждающим его документам. Профессиональные компетенции и личностные характеристики персонала СКО. Правовое регулирование трудовых отношений в СКО. Контроль и оценка работы подчиненных. **Практические рекомендации по формированию результативной команды, вовлеченности и лояльности персонала санатория.**
- **Безопасность санаторно-курортных объектов.** Постановление от 14 апреля 2017 года №447. Требования к антитеррористической защищенности. Форма паспорта безопасности таких объектов.

**СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: 28 500 руб.** НДС не облагается.

**СТОИМОСТЬ ON-LINE ТРАНСЛЯЦИИ: 22 800 руб.** (НДС не облагается).

**СКИДКИ:** При регистрации двух и более участников от одной организации предоставляется скидка 10%

**РЕГИСТРАЦИЯ** на сайте [www.profitcon.ru](http://www.profitcon.ru)

или по тел +7 (495)798-1349; +7(495)798-0954; +7(967) 285-62-31

[conference@profitcon.ru](mailto:conference@profitcon.ru)

**Контактное лицо:** Ячменев Сергей Павлович