

■ Компетентно

Продажи по Белому, или Секреты маркетинга от Богатого Доктора

В Минске прошел 1-й Белорусский медицинский бизнес-форум. Программа мероприятия, состоящая из трех основных блоков, была полезна как руководителям государственных клиник, санаторно-курортных учреждений, частных медцентров, так и сотрудникам, отвечающим за маркетинг, продажи, клиентский сервис, рекламу, PR.



Олег Белый.



В рамках секций ведущие специалисты Беларуси и России поделились способами повышения качества медицинской помощи, рассказали о продажах, продвижении медуслуг на экспорт и внутренний рынок, обсудили эффективные способы рекламы. Программа включала мастер-классы, презентации и практические демонстрации. Большой интерес вызвала секция «Клиент-сервис, продажи, PR-технологии в медицинском бизнесе». **КАК ВРАЧУ УБЕЖДАТЬ И ЗАКЛЮЧАТЬ «БОЛЬШИЕ» КОНТРАКТЫ**, рассказал бизнес-тренер, эксперт в области медицинского маркетинга кандидат мед. наук Олег Белый (он же Богатый Доктор) (Россия). Автор книг, ведущий блога и канала на YouTube «Эффективное взаимодействие врача и пациента» и «Управление медицинским персоналом» поделился с корреспондентом «МВ» размышлениями о жизни и приоритетах в работе.

О ПЕРВЫХ ШАГАХ. С выбором профессии Олег определился еще в школе. Ни мать, ни отец к медицине не имели отношения. В 16 лет устроился санитаром в хирургическое отделение Пионерской ЦРБ Калининградской области. Это была лучшая проверка на профпригодность. Со второй попытки стал студентом лечебного факультета Смоленской государственной медицинской академии. Работал врачом-онкологом, руководил амбулаторной маммологической службой в Медицинском радиологическом научном центре им. А. Ф. Цыба в Обнинске, трудился начмедом, заместителем главного врача по платным услугам, главным врачом стоматологической клиники в Калужской области.

ОСЛОЖНОМ ВЫБОРЕ. В 1990–2000-е было трудное время, когда из медицины уходили лучшие специалисты. Как-то на глаза попала фраза, повлиявшая на мировоззрение молодого доктора: «В делах получаешь не то, чего заслуживаешь, а то, о чем договариваешься». Решил не сдаваться, а попробовать развить умение договариваться и искусство торговать

в фармацевтическом бизнесе. Любая удачная сделка, выполнение плана продаж, выгодный контракт или перспективное соглашение начинаются с успешных переговоров. Прошел путь от медицинского представителя и советника до регионального менеджера в штате западных фармацевтических компаний-производителей. Неоднократно признавался лучшим менеджером по продажам.

О ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ. Параллельно Олег защитил кандидатскую диссертацию и, будучи уверенным, что знания по продажам фармпрепаратов пригодятся в работе врача, вернулся в практическую медицину. Дела действительно пошли в гору. Однако продолжал посещать тренинги продаж-переговоров и тренинги личностного роста, которые мотивировали зарабатывать больше. Работая врачом онкологом-маммологом, искал тренинги продаж медуслуг, но их на рынке тогда не было. Действуя по принципу «хочешь знать предмет — возмись преподавать его», решил освоить технологии продаж медуслуг и методы обучения врачей. При этом уходить из практической медицины не планировал.

ОБ ИСКУССТВЕ УБЕЖДЕНИЯ. Начиная с 2000 года обучался у более 110 тренеров по продажам, переговорам и маркетингу. Посетил более 20 тренингов для тренеров. Пришел к выводу, что 85–90 % существующих тренингов — пустая трата времени.

К счастью, тренингоман Олег Белый со временем нашел замечательных наставников. Нет учителя — нет базиса, совета в нужный момент. С признательностью вспоминает ректора Университета практической психологии (Москва) доктора психологических наук, профессора Николая

Козлова. Его книги по практической психологии и деловому успеху знакомы миллионам читателей. Отмечает одного из самых известных консультантов и бизнес-тренеров Андрея Парабеллума. Он принес в Россию новую индустрию — инфобизнес и инфомаркетинг. В 2012 году Андрей Парабеллум и Николай Мрочковский установили новый мировой рекорд в номинации «Самый масштабный online бизнес-тренинг в мире», побив предыдущий, поставленный в Кембридже (США). В день запуска тренинга представитель Книги рекордов Гиннеса зарегистрировал 12 012 участников онлайн.

ОБ ОБРАЗЦАХ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ. Слова благодарности Олег Белый адресует самому востребованному тренеру по управлению персоналом, эксперту по разработке тренинговых программ Ольге Паратновой. А какие знания дал Борис Польгейм! Успешный предприниматель, создатель и руководитель нескольких крупных компаний, автор уникальных бизнес-тренингов. Он для Богатого Доктора образец того, как можно быть порядочным человеком и при этом успешным бизнесменом. В области медицинского менеджмента основным русскоязычным экспертом называет Константина Кальдина, с которым надеется приехать в Минск по приглашению «Информационного правового агентства Гревцова» весной 2018 года. Умение говорить убедительно перед большой аудиторией постигал у Дмитрия Устинова.

С глубокой симпатией относится к специалисту по лидерству и ораторскому искусству Радиславу Гандапасу. С теплотой в голосе вспоминает первого тренера — российскую и американскую шахматистку, гроссмейстера среди женщин Аллу Гринфельд.

О НАТУРЕ. В характере Олега Белого сочетаются невозмутимость, смелость и здравый смысл, что позволяет выжать максимум из всего, за что бы он ни брался. Был чемпионом Калининградской области по шахматам (среди школьников, 1989–1990), чемпионом Смоленской области по боксу (1996–1997). На ринге с Геннадием Головкиным, который сейчас считается лучшим боксером независимо от весовой категории, имеет общего соперника — белорусского бойца Малика Диарра.

О ВОСТРЕБОВАННОСТИ. Сегодня Олег Белый ведет образовательные программы по продажам медуслуг, маркетингу, конфликтологии и медицинскому сервису. Учит врачей помогать пациентам и при этом зарабатывать больше денег, раскрывает секреты привлечения и удержания пациентов, рассказывает о профилактике синдрома эмоционального выгорания.

Тренинги построены по авторским методикам и обобщают лучшие обучающие программы, базирующиеся на ключевых моментах практической психологии. Наиболее востребованы они частными медицинскими центрами, узкоспециализированными клиниками. И только 5 % приходится на государственные медучреждения. Многие считают, что бизнес — это искусство извлекать деньги, но репутация врача и клиники дороже.

Тренер для врачей Олег Белый прививает участникам тренингов навыки, которые они смогут использовать уже завтра. Делает ставку на импровизацию, избегает шаблонных схем. Умение вести переговоры — это навык, который необходимо поддерживать всю жизнь.