**Бизнес семинар\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_28 мая 2018 г.**

**«Управление маркетингом санатория»**

**10.00-13.40 Парк-отель…………… ……… зал «№ 5**

**Модераторы:**

***Ветитнев Александр Михайлович -*** *д.э.н., д.м.н., профессор, член Президиума федерального учебно-методического объединения МОН по укрупненной группе специальностей «Туризм и сервис», ведущий разработчик Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по гостеприимству последнего поколения, научный консультант маркетингового агентства санаториев «Виват Здоровье». Автор более 300 статей, 18 монографий по вопросам санаторно-курортной сферы, туризма, маркетинга в сфере услуг. Автор известных учебников с грифом федерального УМО «Курортное дело», «Лечебный туризм», «Маркетинг санаторно-курортных услуг», «Организация санаторно-курортной деятельности», соавтор учебника с международным участием “Tourism in Russia”. Член редколлегии журналов «Курортные ведомости», «Маркетинг услуг», «Современные проблемы сервиса и туризма», «Sochi journal of economy».*

***Шевчук Марина Александровна -*** *директор и основатель маркетингового агентства санаториев «Виват Здоровье», Master of business administration (MBA)- Marketing.*

**Вопросы:**

*Рассматриваются аспекты управления маркетингом санаторно-курортных предприятий, наиболее значимые для оперативного получения результата в виде выраженного роста дохода и рентабельности. Докладчики- участники реализованных успешных проектов, работающие в партнерстве. Параллельное и согласованное решение обсуждаемых задач- гарантия успеха проекта модернизации маркетинговой деятельности санатория.*

**Доклады:**

***Алгоритм повышения эффективности управления маркетингом санатория.***

*Шевчук Марина Александровна, директор маркетингового агентства «Виват здоровье», Master of business administration (MBA), г. Москва.*

*15 минут*

***Создание системы маркетинга в санатории. Организационная структура. Основные KPIs санатория****.*

*Ветитнев Александр Михайлович, Научный консультант маркетингового агентства санаториев «Виват Здоровье». д.э.н., д.м.н., профессор, г. Сочи.*

*15 минут*

***Рекламная деятельность санатория. Специфика продвижения медицинских услуг.***

*Харитонова Анна Геннадьевна, заместитель директора по рекламе маркетингового агентства «Виват Здоровье».*

*15 минут*

***Эффективный отдел продаж***

*Гильфанов Айдар Альбертович, директор по развитию Бизнес-центра «Грант», г. Казань.*

*15 минут*

***Управление бизнес-процессами и себестоимостью в санатории. Автоматизация****.*

*Естенков Дмитрий Андреевич, Генеральный директор ООО «Квирко», г. Москва*

*15 минут*

***Управление клиентской базой. CRM в санатории***

*Шевчук Марина Александровна, директор маркетингового агентства «Виват здоровье», Master of business administration (MBA), г. Москва.*

*15 минут*

***Имидж и формирование корпоративной культуры в санатории - влияние на продажи****.*

*Гильфанова Фарида Фаязовна, Генеральный директор Бизнес-центра «Грант», г. Казань.*

*15 минут.*

***Кейс: Опыт Сакского военного клинического санатория им. Н.И.Пирогова МО РФ***

*Довгань Игорь Александрович, Начальник Сакского военного клинического санатория им. Н.И.Пирогова МО РФ, доцент, кандидат медицинских наук, врач высшей категории*

*10 минут*

***Кейс: Опыт санатория «Горный», г. Горячий ключ, филиала АО МПБК «ОЧАКОВО»,***

*Караулов Александр Олегович, Директор санатория «Горный», заслуженный работник Здравоохранения Кубани, отличник санаторно-курортной отрасли профсоюзов России, врач высшей категории*

*10 минут*

**Мастер класс.**

**Тема:"5 шагов к повышению эффективности коммерческой деятельности санатория"**

**12.05-13.40 Парк-отель………………… ……… зал «№ 5**

***Шевчук Марина Александровна -*** *директор и основатель маркетингового агентства санаториев «Виват Здоровье», Master of business administration (MBA)- Marketing.*

**Вопросы:**

* *Современное состояние санаторно-курортного рынка. Конкурентные преимущества санаториев. Как извлечь из них максимальную выгоду и прибыль.*
* *Маркетинговая политика санаторно-курортного предприятия. Постановка целей и разработка плана действия. Показатели эффективности.*
* *Особенности организации коммерческой службы в санатории. Требования к работе службы маркетинга и продаж в санатории. Структура и функционал отдела.*
* *Алгоритм создания эффективного отдела бронирования. «Цепочка продаж» санатория.*
* *Оценка качества автоматизации бизнес- процессов*
* *Медицинский фокус - как способ формирования эффективной бизнес-стратегии санатория.*
* *Реконструкция рекламной деятельности санатория.*