

בחודש ינואר השנה, סיימתי את הקורס 'לניהול שיווק וקידום מרפאות שיניים'. כשיננית ובעלת מרפאת שיניים ברצוני לציין כי הקורס תרם לי רבות. החל מראיה נכונה וניתוח המצב הקיים במרפאה ועד ליישום הדברים תוך שימוש בכלים ובידע שרכשתי במהלך הקורס עד לתוצאה הסופית: הגדלת רווחיות המרפאה. חשוב להדגיש כי צוות ההוראה בקורס מלווה באופן אישי כל תלמיד במהלך השינויים שהוא עושה במרפאה. כל שיננית שרוצה להתקדם מעבר לעבודה הטכנית של הסרת אבנית, ויש בכוונתה להרחיב את תחום עיסוקה ולפיכך גם את הכנסתה, תוכל ללמוד שם ולהיעזר בטכניקות ובשיטות הניהול והשיווק הספציפיות לרפואת שיניים.

ועוד המלצה אישית כשיננית שעברה לעסוק בניהול מרפאת שיניים בשילוב עבודה כשיננית: העבודה כשיננית בשילוב עבודה בניהול ושיווק, היא הרבה יותר מהנה, מאתגרת, מפתחת ומספקת. וכמובן – משתלמת כלכלית. למעשה שיניתי את שיטת חשיבתי, למדתי ויישמתי.

לכן חברותי השינניות, חשבתי לשתף אתכן בכך ולהעביר לכן מסר כלשהו ממה שלמדתי, חוויתי ויישמתי.

ורד קמר – רפלוביץ'.