

Focus Of Value™

MASTERMIND

JEDNOKROTNA EDYCJA INTERAKTYWNA

**OK, więc znasz już moc DSD...
...ale czy umiesz ją sprzedać podczas pierwszej 30
minutowej wizyty z pacjentem?**

Przygotuj się na Mistrzostwo Sprzedaży Programu Diagnostyki DSD na Wizycie 0!

W kolejnych tygodniach, podczas pięciu interaktywnych warsztatowych spotkań online, będę osobiście - z głębi przekonań i serca - przekazywał Ci swoje doświadczenia i prowadził krok po kroku po strukturze pierwszego spotkania z pacjentem na Wizycie 0, żeby dać Tobie poczucie pewności i komfortu w oferowaniu płatnego programu diagnostyki DSD. Rozłożymy te pierwsze 30 min spotkania z pacjentem na części i każda lekcja to ogromna dawka szczegółowej wiedzy i zadań, a wszystkie łączą się tak, abyś w jak najbardziej praktyczny sposób mogła/mógł zapoznać się z tą niezwykłą metodą pracy. ... **I jak raz się tego nauczysz, to zostanie z Tobą na zawsze...**

To jest unikalna jednorazowa okazja, ponieważ ten program coachingowy w 100% skoncentrowany na Wizycie 0 będę prowadził w formie interaktywnej tylko ten jeden raz. A ponieważ materiał z dokładną Formułą Focus Talk™, dzięki której otworzyłem ponad 500 Programów DSD Smile Journey nie był przeze mnie nigdy dotąd prezentowany, będziesz mieć ekskluzywny dostęp do pełnej metodologii, i staniesz się częścią kreacji własnego programu. Twoje pytania, Twój wkład, nasza interakcja będą niesowite i stworzą super-kreatywny proces, który **wyzwoli Twoją praktykę opartą o ścieżkę kompleksowych terapii uśmiechu** (lub rozwinię biznes, który już masz).

Omówienie Programu

Zapoznaj się z założeniami **Programu Focus of Value™**. Spotkania będą odbywały się na interaktywnej platformie on-line Polskiej Akademii DSD.



Sesja 1 : Znajdowanie Właściwych Pacjentów

Podczas tego spotkania dowiesz się dlaczego to jest najważniejsze w pracy klinicznej i w biznesie i jak wpływa na skuteczność Twojego przekazu. **Nauczysz się identyfikować Twoich Idealnych Klientów**, którzy wpisują się w Twoją osobowość i DNA Twojej kliniki. Jak myślą, co czują, i czego szukają. Ta praca jest kluczowa do tworzenia Twojej oferty i prowadzenia spójnego przekazu podczas rozmowy, więc będziesz wiedzieć jak i komu proponować Program DSD i wejście na Twoją Ścieżkę Kompleksową.

Dowiesz się także **co musisz wiedzieć o pacjencie**, jakie rodzaje informacji chcesz zbierać, żeby skutecznie korzystać z nich podczas konsultacji Wizyty 0 (i podczas całej dalszej terapii).



Sesja 2: Organizacja Wizyty 0

Spotkanie 2 jest o tym, jak zorganizować Wizytę 0 w sposób, który będzie dopasowany do Twojej praktyki/kliniki. Gdy zrozumiesz **ogólny schemat i sekwencje zdarzeń podczas Wizyty 0** będziesz mógł budować wartość procesu diagnostyki DSD i płynnie przechodzić do oferowania płatnego Programu DSD Smile Journey swoim potencjalnym pacjentom i ew efekcie uzyskiwania akceptacji kompletnych planów leczenia. Strategia Wizyty 0 działa zarówno dla konsultacji ogólnych, jak i specjalistycznych oraz estetycznych na każdym etapie rozwoju zawodowego. **W tym segmencie poruszymy także temat liczb** - dowiesz się jak ustalać ceny, ilu potrzebujesz pacjentów i jak zarządzać etapami i czasem Wizyty 0 .



Sesja 3: Przygotowanie Wizyty 0

Wielu dentystów zмага się z **przygotowaniem odpowiednich narzędzi i akcesoriów** - kluczem jest prostota. Gdy już będziesz wiedzieć, jak przygotować dobrze miejsce konsultacji z pacjentem i połączyć strategię rozmowy z odpowiednimi prezentacjami i modelami Twoje wyniki znacznie się poprawią. Spotkanie 3 jest o tym, jak stworzyć i mieć pod ręką prezentacje / demonstratory i akcesoria, które pomogą Ci prowadzić narrację i **budować wartość Programu diagnostyki DSD jako Twojego produktu** (także których na tym etapie nie używać). Dowiesz się jak wykorzystywać zarówno proste modele i prezentacje, jak i o nieszablonowym wykorzystaniu skanera wewnątrzustnego oraz aparatury rtg (i co robić gdy ich nie posiadasz). Jak w w ogólnie praktykującej praktyce logistycznie wprowadzić system szybkich symulacji uśmiechu. Po tym spotkaniu będzie dla Ciebie jasne co jest tobie niezbędne, co opcjonalne, a co zupełnie zbędne.



Sesja 4: Rozmowa, która wywiera wpływ

W trakcie Spotkania 4 prześledzimy **krok po kroku elementy i taktykę konwersacji podczas Wizyty 0**, żebyś mogła/mógł zacząć świadomie komunikować się z Twoimi pacjentami i mieć prawdziwy wpływ na ich decyzje. Strategia Focus Talk™ jest zaprojektowana w 100%, aby etycznie wkładać wysiłek w projektowanie decyzji pacjenta, z której będzie zadowolony i będzie bardziej chciał i czuł potrzebę wykonania pełnej płatnej diagnostyki DSD niż Ty ...i nie tylko pozbędziesz się poczucia namawiania i będąc bardziej skuteczną/-ym możesz mieć szansę na bardziej kompletne leczenie, ale będziesz przechodzić do składania oferty i do sprzedaży z elegancją i pewnością, budując równocześnie swój autorytet... nawet jeśli pacjent nie zdecyduje się na DSD.

Tu dowiesz się **jak przygotować ofertę programu DSD Smile Journey**, co powinna zawierać i jak komunikować cenę. ... I rozmiłujesz się w tym procesie - w ten sposób pomagasz i zmieniasz życia swoich pacjentów.



Sesja 5: Twój Mindset, jak polubić sprzedawanie będąc dentystą?

W trakcie tego spotkania porozmawiamy **o Tobie, o Twoich przekonaniach**, i gdy zrozumiesz fundamentalne zasady skutecznej komunikacji uwolnisz potencjał, który w naturalny sposób będzie budował Twój autorytet.

Spotkanie 5 dotyczy **psychologii sprzedaży**, więc zmierzysz się z największym wyzwaniem, które stoi na drodze dentystom, którzy pragną wykonywać więcej stomatologii jakiej pragną i bardziej skoncentrować wokół terapii kompleksowych pracę kliniki, stopniowo odchodząc od przyjmowania pacjentów z bieżącymi problemami na rzecz leczenia funkcjonalnych i estetycznych. **Umiejętności przekonania pacjenta do konieczności rozpoczęcia terapii, której potrzebuje, a niekoniecznie chce.**

Jeśli dentysta uświadomi sobie że nie wynika to z braku jego kompetencji komunikacyjnych i charakteru, czy usposobienia, a raczej ze zrozumienia prostych fundamentów psychologii komunikacji, podejmowania decyzji i wywierania wpływu, to łatwo może zmienić sposób w jaki jest mentalnie nastawiony na proces sprzedaży i szybko wejść na zupełnie inny POZIOM swojej kariery zawodowej.

I niewykluczone są spotkania dodatkowe w formie Q&A ...i może nawet coś więcej...

„Program edukacyjny dr. Bartosza rzuca nieco inne światło na tematy które wszyscy znają ale mało kto wie jak je ugryźć.

Thinking out of the box!”

dr Michał Wójcik , Katowice

„DSD to temat, którym interesuję się od jakiegoś czasu, a dr Cerkaski utwierdza mnie w przekonaniu, że warto iść w tym kierunku. Dodatkowo bardzo podoba mi się przedsiębiorcze podejście do tematu wprowadzania DSD do gabinetu. Dzięki temu można niemal momentalnie zaszczepić się pozytywnym nastawieniem i naprawdę dużo się nauczyć, a przy okazji szybko wdrożyć szybko wiedzę Mistrzów do swej praktyki”

dr Damian Nowacki, Białystok

Kilka słów o DSD Smile Journey

Jeśli mój program DSD Smile Journey Formula™ został uznany za NAJLEPSZY na świecie, jeśli chodzi o szybkie wprowadzanie stomatologii uśmiechu do codziennej praktyki (potwierdzone prestiżowym wyróżnieniem THE WORLD BEST DSD INSTRUCTOR 2018)... to darmowy Program DSD Smile Journey Masterclass jest drugim najlepszym szkoleniem odnośnie strategii praktykowania współczesnej kompleksowej stomatologii.

Program Focus of Value™ MASTERMIND jest przygotowany **wyłącznie dla uczestników programów DSD Smile Journey** i jest odpowiedzią na setki maili i próśb o zebranie strategii rozmów z pacjentami ZANIM rozpocznie się proces DSD, więc jest naturalnym uzupełnieniem i dopełnieniem Strategii DSD. Odbędzie się **pięć spotkań Mastermind** (+ jedna dodatkowa) - wszystkie będą wyjątkowe i będą się wzajemnie uzupełniać (innymi słowy, nie będę powtarzać tych samych treści przez cały czas). Każde spotkanie, będzie poprzedzone szczegółową analizą potrzeb i będzie kolejnym krokiem do zupełnie nowej jakości komunikacji.

Chcę postawić sprawę jasno: nic w tym MASTERMIND nie jest teorią - będę uczyć **taktyki Focus Talk™ którą stosuję podczas Wizyty 0, która jest fundamentem otwierania procesu DSD i tworzenia profesjonalnej ścieżki kompleksowej.**

Od 2015 roku **ponad tysiąc profesjonalistów** wzięło udział w szkoleniu DSD. Za każdym razem jest ubogacane o sprawdzone taktyki, i tak naprawdę jest sumą ponad 20-letnich doświadczeń jako praktykujący dentysta, pracownik kontraktowy, właściciel zarówno małej autorskiej praktyki jak i blisko 40 osobowej kliniki, a także doświadczeń z platformą DSD i filozofią Slow Dentistry w jednym. Wiem jak wykonywać zwroty w swojej praktyce zawodowej - robiłem to skutecznie już kilkakrotnie i **pomogłem wielu dentystom zmienić ich ścieżki kariery.**

Doskonałym sposobem, aby zagłębić się w tematy związane z otwieraniem i prowadzeniem kompleksowych rehabilitacji uśmiechu, jest dołączenie do mnie w Akademii DSD. Ale nie zrozum mnie źle - tych tematów do tej pory nie poruszałem nawet na szkoleniach zamkniętych i indywidualnych.

Tą taktykę możesz zdobyć Ty... **ale musisz zaangażować się w pełni.** Oto moje rady jak najlepiej wykorzystać Focus of Value Mastermind...

Jak będzie przebiegać Focus of Value Mastermind?

#1 Bądź obecny podczas spotkań

Sesje będą interaktywne, czyli zobaczysz prezentacje, otrzymasz zadania, ćwiczenia, odpowiedzi na pytania. Spotkania będą nagrywane, ale esencją jest wspólna praca, więc dużo bardziej skorzystasz gdy będziesz ze mną na żywo.

#2 Przygotuj się

Do każdej sesji dołączony jest odpowiedni Action Guide i będziesz mieć możliwość przekazania Twoich konkretnych pytań i zagadnień, które musisz poznać i są dla Ciebie najważniejsze. Wykorzystaj je, aby nie stracić szansy na stworzenie swojego dopasowanego programu w miarę postępów Focus of Value.

#3 Dołącz do społeczności na Facebooku

Jest to idealne miejsce, aby spotkać się z innymi podczas Focus of Value i przekazywać swoje uwagi, zadawać pytania, lub po prostu spędzić czas i zdobyć więcej pomysłów, także pomiędzy sesjami.

Kliknij [tutaj](#), aby dołączyć teraz.

#4 Angażuj się

Zadawaj pytania. Zostawiaj komentarze, gdy tylko Ci przyjdą do głowy. Być może wyrazisz swoje zdanie w odpowiedzi na czyjeś pytanie - lub odpowiesz na nie. Im więcej osób będzie aktywnie uczestniczyło, tym więcej ostatecznie wyniesiesz z wydarzenia. O to chodzi w Mastermind!

#5 Nie czekaj

Wiele się nauczysz podczas Focus Of Value Nie poprzestań na słuchaniu - wdrażaj nawet jeśli uważasz że nie jest idealnie. Twoim celem jest ciągłe podążanie do przodu, a nie perfekcja. Małe kroczki są tym, co prowadzi do ogromnego rozpędu.

DOSKONALE!

Podczas nadchodzących sesji zamierzam zagłębić się z Tobą w pełni w zagadnienia związane ze sprzedażą płatnego Programu Diagnostyki DSD i porozmawiać sporo na temat taktyki i strategii - ale tak samo jak chodzi o strategię, to chodzi również o **wolność i wpływ**.

Gdy nauczysz się skutecznej komunikacji to
oferowanie DSD stanie się dla Ciebie drugą naturą.

Teraz jest Twój czas. Ten program nigdy się nie powtórzy, więc jedyne co musisz zrobić, to **wziąć udział i skorzystać w pełni.**
Chyba nie stać Cię na to, żeby w tym nie uczestniczyć.

Poniżej są daty, więc możesz je wpisać do swojego kalendarza...

Kiedy odbędą się kolejne sesje:

Sesje odbywają się w środy w godz. 20.30-22.00

#1. 28 lipca:

Znajdowanie Właściwych Pacjentów.

#2. 4 sierpnia:

Organizacja Wizyty 0

#3. 11 sierpnia:

Przygotowanie Wizyty 0

#4. 18 sierpnia:

Rozmowa, która wywiera wpływ

#5. 25 sierpnia:

Twój Mindset, jak polubić sprzedawanie będąc dentystą?.

Lipiec						
P	W	Ś	C	P	S	N
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	
Sierpień						
P	W	Ś	C	P	S	N
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

UWAGA: Kolejność i daty sesji mogą ulec modyfikacji

Co dalej?

Zapisz stronę Focus of Value MASTERMIND:

<https://smilejourneyformula.com/focusofvalue>

Pod tym adresem znajduje się centrum Programu MASTERMIND **Focus of Value™** - gdzie będziesz miał dostęp do lekcji, ćwiczeń, pytań i odpowiedzi, studiów przypadku, plików PDF do pobrania...

I highly recommend training with dr
Bartosz Cerkaski, The Best DSD
Instructor worldwide in 2018. Made by
Akademia DSD. It will forever change
the way you practice dentistry.

dr Christian Coachman, The Founder and
CEO of DSD Company



 **DSD SMILE JOURNEY**

Focus Of Value™
MASTERMIND