

МОДУЛЬ 1. ВВЕДЕНИЕ В МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

Занятие 1. МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

- Что такое медицинский туризм: масштабы и тренды
- Выездной, въездной и внутренний медицинский туризм
- Ключевые направления и самые востребованные медицинские услуги

Занятие 2. РОЛЬ И БИЗНЕС-МОДЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО АГЕНТСТВА

- Кто такой медицинский координатор/агент: права, обязанности, ответственность
- Формы работы: от фриланса до полноценного агентства
- Источники дохода: кто, когда и за что платит. Модели вознаграждения
- Партнерство среди медагентов - как происходит взаимодействие

Занятие 3. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ И ПОРТРЕТ ИДЕАЛЬНОГО КЛИЕНТА

- Кто ваш клиент: поиск и анализ ЦА
- Уникальное торговое предложение (УТП) в медтуризме

Занятие 4. ПРАВОВОЙ ФУНДАМЕНТ И НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МЕДАГЕНТСТВА В 2026г

- Что нужно знать каждому медагентству в 2026г
- Изменения в российской налоговой системе с 2026г
- Правовое поле медтуризма: Ответственность агента, договоры и персональные данные
- Юридическая чистота в работе медагента (работа с соц сетями, требования Роскомнадзора и другие актуальные вопросы)

Занятие 5. Онлайн-лекция ответы на вопросы

МОДУЛЬ 2. ВЫБОР СТРАНЫ, КЛИНИКИ-ПАРТНЕРА И СПЕЦИАЛИСТА

Занятие 6. КРИТЕРИИ ВЫБОРА МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА

- Выбор страны, клиники, врача — на что обратить внимание
- Как можно проверить клинику
- Что означает сертификация больниц

Занятие 7. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ КЛИНИКАМИ

- Как выбрать врача и клинику за рубежом
- Из чего складывается конечная цена для пациента и как формируется вознаграждение агента
- Роль агента, как координатора между пациентом и клиникой

Занятие 8. СПЕЦИФИКА РАБОТЫ С РОССИЙСКИМИ ЛПУ

- Классификация медучреждений РФ (федеральные центры, ведомственные больницы, частные сети). В чем разница для агента?
- Кто сегодня выбирает Россию и с какими запросами?
- В каких медицинских направлениях российские клиники успешно конкурируют с мировыми госпиталями.

- Из чего складывается стоимость лечения и где скрыта выгода агента.
- Практикум: Разбор кейсов по подбору клиники и врача под конкретные диагнозы

МОДУЛЬ 3. ОСОБЕННОСТИ МЕДИЦИНЫ РАЗНЫХ СТРАН

Занятие 9. СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РАЗНЫХ СТРАН - обзор

- Германия, Швейцария и другие страны Европы
- Турция
- Китай
- ОАЭ
- Южная Корея

Занятие 10. ЛОГИСТИКА И КОММУНИКАЦИЯ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ

- Языковой барьер
- Культурные отличия
- Юридические аспекты и безопасность пациента

Занятие 11. СТОИМОСТЬ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

МОДУЛЬ 4. ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГ МЕДИЦИНСКИМ ТУРИСТАМ

Занятие 12. ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ С ПАЦИЕНТОМ

- Алгоритм обработки медицинского запроса:
- Второе медицинское мнение: стандарты и порядок организации
- Телемедицина: правовое поле и особенности оказания
- Принципы ценообразования и калькуляция медицинских услуг

Занятие 13. ТРАНСПОРТИРОВКА ПАЦИЕНТОВ

Занятие 14. МЕДИЦИНСКАЯ ВИЗА

- Как получить визу для лечения за границей
- Визовая поддержка для иностранных пациентов (въезд в РФ)
- Медицинская виза для сопровождающих лиц

Занятие 15. СТРАХОВОЙ ПОЛИС

Занятие 16. ТРАНСФЕР

Занятие 17. МЕДИЦИНСКИЙ ПЕРЕВОДЧИК

Занятие 18. Практикум: «Составление поэтапного плана организации поездки под кейс пациента»

МОДУЛЬ 5. ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Занятие 19. КАК ПРЕДОТВРАТИТЬ КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ

- Как управлять ожиданиями пациента с первого контакта
- Как сообщать о рисках, ограничениях и возможных изменениях в плане лечения
- Как выстроить отношения, в которых клиент чувствует заботу и уверенность

Занятие 20. АЛГОРИТМ РАБОТЫ С НЕГАТИВОМ И ЖАЛОБАМИ

- Психология недовольного клиента: понимание причин негатива
- Пошаговый план действий в конфликтной ситуации

Занятие 21. Практикум: отработка техник работы с возражениями

Занятие 22. Заключительное практическое онлайн занятие – итоги курса и разбор вопросов.