Workshop 1: Glade og Blivende Klienter

– kunsten at skabe en bæredygtig klinik

Skab loyale klienter, stærke relationer og en stabil kundekreds

En praksisnær workshop for professionelle massører og kropsbehandlere.

Er du nyuddannet massør og skal i gang med at opbygge din egen virksomhed? Eller har du allerede arbejdet som selvstændig behandler i nogle år, men savner en mere stabil kundekreds og flere bookinger i kalenderen?

Måske savner du sparring, måske ønsker du ganske enkelt at blive endnu bedre til at give dine klienter en helstøbt behandlingsoplevelse, som får dem til at vende tilbage – og anbefale dig til andre.

Så er denne workshop noget for dig!

Hvad handler workshoppen om?

Workshoppen Glade og Blivende Klienter handler om, hvad du som professionel massør eller kropsbehandler selv kan gøre – helt konkret og lavpraktisk – for at skabe gode klientoplevelser, opbygge stærke relationer og udvikle en stabil og loyal kundekreds.

Vi sætter fokus på de mange små og store ting, der tilsammen skaber en helstøbt behandlingsoplevelse. Fra klienten træder ind ad døren, til vedkommende forlader din klinik med lysten til at komme igen.

For det er ikke nødvendigvis nok at være en dygtig massør. Det handler også om alt det, der ligger omkring selve behandlingen.

Hvordan skaber du en oplevelse, der gør, at klienten vælger netop dig – igen og igen?

På workshoppen får du indsigt i, hvordan du:

- Skaber en helstøbt og professionel behandlingsoplevelse, der gør en positiv forskel for dine klienter.
- Bliver mere bevidst om, hvad der gør netop dig og dine behandlinger unikke.
- Opbygger tillid, tryghed og gode relationer til dine klienter.
- Skaber en naturlig lyst hos klienterne til at genbooke og anbefale dig til andre.
- Arbejder målrettet med at opbygge en stabil og loyal kundekreds, der kan danne grundlag for en sund og bæredygtig forretning.

Faglig viden, erfaring og fælles refleksion

Jeg har udviklet denne workshop med udgangspunkt i mine 20 års erfaring som professionel massør og selvstændig behandler.

I dag driver jeg min klinik på fuld tid og har gennem årene opbygget en stabil og loyal kundekreds på omkring 380 klienter. Min kalender er typisk booket cirka tre uger frem, hvilket giver mig en god og tryg forudsigelighed i min hverdag og indtjening.

Det er ikke kommet af sig selv. Det er resultatet af mange års erfaring, bevidste valg og en vedvarende opmærksomhed på den samlede oplevelse, jeg giver mine klienter.

På workshoppen deler jeg både mine egne erfaringer og de mange oplevelser, mine klienter har fortalt mig om gennem årene – gode som mindre gode.

Gennem et fagligt PowerPoint-oplæg, relevant forskningsbaseret viden, konkrete eksempler og fælles refleksion ser vi nærmere på, hvad der skaber tilfredse klienter, stærke relationer og lysten til at komme igen.

Du får med dig:

- Faglig viden, der understøtter din daglige praksis.
- Konkrete og håndgribelige redskaber, som du kan tage i brug med det samme.
- Større bevidsthed om dine egne styrker og udviklingsmuligheder som behandler.
- Inspiration og nye perspektiver gennem vidensdeling med andre i faget.
- Et arbejdshæfte med refleksionsspørgsmål og konkrete tiltag, du kan arbejde videre med i din egen klinik, samt en kopi af workshoppens PowerPoint-præsentation.

Det handler ikke om markedsføring og salg!

Denne workshop handler IKKE om markedsføringssystemer, sociale medier eller salg af klippekort.

Den handler om dig som behandler, din faglighed og det, du selv kan gøre i mødet med dine klienter. Om nærvær, kvalitet, professionalisme og de mange detaljer, der kan være afgørende for, om en klient vælger at komme igen.

Målet er, at du bliver endnu mere bevidst om, hvordan du kan udvikle din egen praksis og skabe en forretning med loyale klienter, regelmæssige genbookinger og personlige anbefalinger.

Glade og tilfredse klienter er ikke kun en glæde for dig som behandler
– de er også fundamentet for en sund og langtidsholdbar klinik.

Praktisk information

Varighed: Ca. 5½ time, typisk kl. 16.00–21.30 på en hverdagsaften.

Deltagere: Små hold med 4–10 deltagere, hvor der er god plads til faglig sparring og erfaringsudveksling.

Pris: 1.800 kr. pr. deltager, inklusive undervisningsmateriale og forplejning.

Forplejning: Vi holder en fælles spisepause omkring kl. 18.30, hvor der serveres en sund aftensmad med vand og saft. Derudover er der kaffe, te, vand, frugt samt lidt salt og sødt i løbet af workshoppen.

Der lægges vægt på en hyggelig og uformel atmosfære, hvor du får mulighed for at reflektere over din egen klinik, udveksle erfaringer og hente inspiration til din videre udvikling som behandler.

Læs mere om kommende workshops og kurser på min Facebookside VirkVel i din krop,
hvor de bliver oprettet som begivenheder.

Ønsker du yderligere information, er du meget velkommen til at skrive til **mail@virkvel.dk**

Jeg glæder mig til nogle inspirerende, lærerige og hyggelige timer sammen med dig
– med faglig fordybelse, erfaringsudveksling og masser af inspiration til din egen klinik.

Kærligst
Lillibeth Bjørklund
Eksamineret fysiurgisk massør og indehaver af VirkVel siden 2007
VirkVel ACADEMY · **www.virkvel.dk**