

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе [CLINILINK.RU](https://clini.link) – запусти сайт за 1 день

Гайд для врачей «Как вести консультацию по Calgary–Cambridge»

1. Вступление (1–2 минуты)

- Приветствие: «Здравствуйте, меня зовут ..., я врач ...»
 - Уточнение: «Как удобно к вам обращаться?»
 - Снятие напряжения: улыбка, зрительный контакт, никаких «барьеров» на столе.
-

2. Сбор информации (5–7 минут)

- Открытые вопросы: «Что вас беспокоит? Когда началось?»
 - Дайте пациенту выговориться 1–2 минуты без перебивания.
 - Уточняйте детали: частота, интенсивность, что помогает/усугубляет.
 - Перефразируйте для проверки: «Правильно ли я понял, что боль чаще вечером?»
-

3. Объяснение диагноза (3–4 минуты)

- Простыми словами: «У вас воспаление нерва, поэтому боль и чувствительность».
 - Используйте схему/картинку: визуал снижает тревогу.
 - Проверка понимания: «Я понятно объяснил, почему это вызывает боль?»
-

4. Совместное обсуждение вариантов (5 минут)

- Минимум 2 сценария: «Можно быстрее/дороже» или «дольше/дешевле».
 - Честно: плюсы, минусы, риски отсрочки.
 - Озвучьте диапазон цены: «От ... до ..., включая анестезию и контроль».
 - Включите пациента: «Какой вариант ближе вам?»
-

5. Завершение консультации (2 минуты)

- Суммируйте: «Итак, план — сегодня анализы, завтра лечение, через неделю контроль».
- Согласуйте: «Останавливаемся на этом варианте?»

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках

— Эффективное продвижение медицинских клиник в России

— Экспертный медицинский маркетинг!

Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день

- Передача координатору: «Коллега поможет выбрать время и расскажет про оплату. Я рядом, если возникнут вопросы».

6. После приёма (0 минут для врача, 5 — для клиники)

- Координатор отправляет памятку и звонит через сутки: «Всё ли понятно? Нужна помощь?»

💡 Советы врачу

- Не говорите: «продать», «дожать», «заккрыть».
- Говорите: «объяснить», «помочь выбрать», «согласовать».
- Три ключа: **Польза → Процесс → Цена**.
- Ваш KPI — не чек, а доверие и доходимость по плану лечения.

Еще больше полезных материалов для клиник и врачей на платформе для роста клиник MEDRATE.RU

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках

— Эффективное продвижение медицинских клиник в России

— Экспертный медицинский маркетинг!

Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день