

## (主辦機構名稱) 繼續教育課程

### Running a Successful Private Physiotherapy Business

#### 經營私人物理治療事業的要訣

#### 一、主辦單位：(主辦機構名稱)

協辦單位：澳洲康復物理治療中心

#### 二、課程簡介：

隨著越來越多物理治療師脫離健保與醫院體系，私人物理治療所與工作室日漸增加，以提供民眾更優質的服務。然而，大學訓練仍跟隨著傳統醫療的思考模式與制度，對於經營管理的學分幾乎為零。許多治療師在沒有經營管理的訓練情況下貿然開立私人物理治療所或工作室，實在是風險非常龐大。

本次課程將深入探討經營物理治療所與工作室必備的商業知識與技術，教導治療師溝通技巧、如何提供客戶美好的經驗、如何填滿預約、減少失約或取消、開發好客戶、監控服務品質...等等大學沒教的重要能力。對於老闆或想成為老闆的治療師，課程內容也涵蓋企業家的思維方式、臨床心理與銷售訓練...等等。此外，您也會得到許多實用的工具，讓您可以立刻應用在事業上，幫助您系統化您的工作流程，提高服務品質與約診量。

#### 講師簡介

蔣正德(Rick Chiang)是澳洲昆士蘭大學徒手治療碩士、澳洲康復物理治療中心 Pain Free Physiotherapy & Allied Health 院長、Ridgway Method, Mulligan 與 Trigenics 認證治療師，國際神經語言學 Neurolinguistic Programming (NLP) 與催眠 (Hypnotherapy) 教官與治療師，同時也是國際著名昆士蘭大學物理治療系講師與臨床導師。

Rick 經營物理治療診所已有 17 年，熟悉經營管理物理治療診所的各個層面，而診所在澳洲當地也有一定聲望和規模。這些年裡，Rick 受過的商業和潛能開發的訓練不少於臨床專業的訓練，投入訓練以及後續執行的總體資金和費用相當可觀。Rick 深信成功經營物理治療所需要商業能力與臨床能力，兩者兼備。希望藉這趟課程帶給有志進入自費市場的台灣物理治療師一個全新的啟發。

三、授課日期：因新冠肺炎課程將於 2021 年舉行，日期未定。有意報名者可以先通知澳洲康復物理治療中心 [rick@painfreephysio.com](mailto:rick@painfreephysio.com)

四、授課時間：每天上午 8:00 至下午 18:00

五、學員名額：

六、授課地點：

七、費用與學分：

2021 年 xx 月 xx 日(星期六)
-----------------------

7:30am	報到
8:00-9:30	Introduction Module 1: Start with WHY <ul style="list-style-type: none"> <li>- Why Are You Doing What You Are Doing?</li> <li>- Finding Your Business Purpose – Your Inner Compass</li> <li>- How to Earn More, Work Less, Enjoy Life</li> </ul>
9:30-11:00	Module 2: The Truth about Private Practice <ul style="list-style-type: none"> <li>- What the University Did Not Teach You</li> <li>- New Client Registration and Agreement</li> </ul>
11:00-11:30	Morning Tea
11:30-13:00	Module 3: How to Deliver Exceptional Patient Experience <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfect Consult/Client Journey</li> <li>- Checklist</li> <li>- Recommended Action Plan (RAP)</li> </ul>
13:00-14:00	Lunch
14:00-15:30	Module 4: How to Measure Your Performance and Deliver Great Results <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leverage Your Team Through System</li> <li>- Key Performance Indicators (KPIs)</li> <li>- RAP Training</li> </ul>
15:30-16:00	Afternoon Tea
16:00-17:30	Module 5: How to Fill Your Appointments with Ideal Clients <ul style="list-style-type: none"> <li>- Classification of Clients</li> <li>- Golden Glove Rule</li> <li>- How to Generate Referral</li> </ul>
16:00-16:30	Afternoon Tea
16:30-17:30	Module 7: How to Recruit the Right People and Put Them in the Right Seat <ul style="list-style-type: none"> <li>- How to Become the Preferred Employer</li> <li>- Interview Process</li> <li>- Induction and Training</li> </ul>
17:30- Finish	Review and Questions
<b>2021 年 xx 月 xx 日 (星期日)</b>	
7:45am	報到
8:00-9:30	Module 6: How to Reduce Cancellations, Increase Client Compliance and Get Better Outcomes <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cancellation Policy and Delivery</li> <li>- Prevention of and Dealing with Cancellation</li> <li>- Team Training</li> </ul>
9:30-11:00	Module 7: How to Recruit the Right People and Put Them in the Right Seat <ul style="list-style-type: none"> <li>- How to Become the Preferred Employer</li> <li>- Interview Process</li> </ul> Induction and Training
11:00-11:30	Morning Tea
11:30-13:00	Module 8: The Entrepreneur Mindset and Psychology <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrepreneur vs Technician vs Manager</li> <li>- Key Mindsets as an Entrepreneur</li> <li>- Importance of Psychology in Physiotherapy Business</li> </ul>
13:00-14:00	Lunch
14:00-15:30	Module 9: The Art of Sales in Physiotherapy <ul style="list-style-type: none"> <li>- Are You a Salesperson? Yes or No</li> <li>- What You Must Know about Sales in Physiotherapy</li> <li>- Intent and Techniques</li> </ul>

15:30-16:00	Afternoon Tea
16:00-17:30	Module 10: Sell without Selling <ul style="list-style-type: none"><li>- Why Should I Buy from You?</li><li>- Systemize Sales Process</li><li>- Handling Rejections</li></ul>
17:30- Finish	Review and Questions