



Liderlik Okulu

2024

SAĞLIK TURİZMİ DİPLOMA PROGRAMI



Liderlik Okulu A.Ş.

www.liderlikokulu.com.tr



Sağlık Turizmi Diploma Programı

Sağlık Turizmi Eğitimi Programına Hoşgeldiniz.

Sizlere başta Sağlık Turizmi ve Pazarlama Yönetimi eğitimleri olmak üzere; Marka Yönetimi, Satış Teknikleri, İletişim Yönetimi, Pazarlık Teknikleri ve İkna Yöntemleri başlıklarını içeren çok özel bir Sağlık Turizmi eğitimi programı sunuyoruz.

Program içerisinde bir profesyonelin ihtiyaç duyabileceği sağlık turizmi hizmetleri ve pazarlanması pratikleri ile teorileri ayrıntılı ve yeni döneme uygun bir şekilde ele alınmaktadır.

Türkiye’de İlk Defa Sağlık Turizmi 4.0 Programı Sizlerle*



Liderlik Okulu ile yaklaşık 15 yıldır sizlerle birlikteyiz. Sağlık Turizmi Diploma Programı yeni nesil veri odaklı süreçler ve dijital kanallardaki gelişmeler dikkate alınarak hazırlanmıştır. Eğitim detaylarına sayfanın alt kısımlarından ulaşabilirsiniz.

02

**Programın Güncel Web Sayfasına [Burayı Tıklayarak](#) ya da Kare Kodu Okutarak Ulaşabilirsiniz.*

7 Eğitim 7 Sertifika Kapsamlı Eğitim

Sağlık Turizmi eğitimi programı içerisinde 7 temel konuda eğitim bulunmaktadır. Eğitimler üç temel aşamadan oluşmaktadır.

Canlı eğitimlerde (Zoom üzerinden) dersin öğretim görevlisi ile güncel ve uygulamalı konular bütünsel olarak karşılıklı ele alınmaktadır.

Asenkron olarak sunulan (Liderlik Okulu web sitesi üzerinden) ve daha önce sizin için hazırlanmış online eğitimlerde ise canlı derslerde anlatılan konuların teorik dersleri verilmektedir.

Programın üçüncü aşamasında ise mentorluk programı bulunmaktadır. Katılımcılar öğretim görevlimiz ile birebir mentorluk görüşmesi gerçekleştirirler. Bu toplantılarda öğrenciler istedikleri konuları eğitimimizle değerlendirebilirler.



01

Sağlık Turizmi Eğitimi

02

Pazarlama Yönetimi Eğitimi

03

Marka Yönetimi Eğitimi

04

Satış Teknikleri Eğitimi

05

İkna Teknikleri Eğitimi

06

İletişim Teknikleri Eğitimi

07

Pazarlık Teknikleri Eğitimi





Bu Programın Diğer Sağlık Turizmi Eğitimi Programlarından Farkı Nedir?

- **Tam Öğrenme Modeli:**

Liderlik Okulu eğitimleri diğer eğitimlerden farklı olarak katmanlı bir şekilde dizayn edilmiştir. Bu model bir “tam öğrenme” modelidir. Canlı derslerde eksik kalabilecek teorik konular asenkron eğitimler içerisinde yer alır. Ayrıca program içerisinde yer alan mentorluk çalışması ile katılımcılar birebir olarak eğitimleri görüşebilecektir. Bu toplantılarda katılımcılar özel olarak sorularına da cevap bulabileceklerdir.

- **Kurumsal Deneyim ve Tecrübeli Eğitmen:**

Liderlik Okulu'nun sunduğu bu eğitimler 2014 yılından beri sağlık turizmi alanında yöneticilik ve danışmanlık yapan Dr. Erkut Ergenç tarafından verilmektedir. Eğitmenimiz bu alanda hizmet tasarımının gerçekleştirilmesi, sağlık turizmi şirketi kurulumu, sağlık turizmi belgelerinin alınması, teşviklere başvurulması ve teşviklerin alınması konularında tecrübe sahibidir. Ayrıca başta dijital pazarlama olmak üzere tüm pazarlama faaliyetleri ve sağlık turizminin hemen hemen her aşamasında görev almıştır. Eğitmenimiz hem işletme yönetimi, hem pazarlama hem de sağlık turizmi alanlarında bilgi sahibi ve akademik kariyeri bulunan sayılı hocalardan biridir.

- **Liderlik Okulu Markası ve Kurumsal İtibar:**

Liderlik Okulu, kurumsal eğitim ve gelişim alanında Türkiye'nin en eski ve bilinen kurumlarından biridir. Bu nedenle alacağınız katılım belgeleri insan kaynakları firmaları ve İK profesyonelleri gözünde çok daha itibarlı ve geçerlidir.

(Önemli Bilgilendirme: Üniversite onaylı belge adı altında eğitim içeriği olmayan, sadece belge ticareti yapan işletmelerden kaçınmanızı tavsiye ederiz. Bu firmaların para ile belge ticareti yaptığı günümüzde insan kaynakları birimleri ve profesyoneller tarafından bilinmektedir. Bu belgelerle CV'nizi ve itibarınızı zedelemeyiniz.)

- **Kaliteli Altyapı ve Hizmet:**

Liderlik Okulu kendi alanında, kalite belgelerine ve akreditasyonlara sahip sayılı kurumlardan biridir. Her gün bir yenisi açılan ve her gün onlarcası kapanan sözde eğitim kurumları yerine 15 yıllık deneyimi ve akreditasyonları ile hizmet kalitesi yüksek bir kurumdan eğitim alırsınız.

Liderlik Okulu teknik altyapısı Sanayi Bakanlığı onaylı bir şekilde 2015 Yılında İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İZTEKGEB) içerisinde projelendirilmiştir. Bu altyapı her yıl yenilenmekte ve geliştirilmektedir.

04

Program Hakkında Sıkça Sorulan Sorular

Sağlık Turizmi Eğitmeni Kimdir?

Sağlık Turizmi Programının başında Liderlik Okulu kurucusu Dr. Erkut Ergenç bulunmaktadır. Kendisi son 15 yılda yüzlerce şirkete ve binlerce profesyonel eğitimler vermiştir.

Dr. Ergenç hakkında detaylı bilgi ve özgeçmiş için (www.liderlikokulu.com.tr) adresinden bilgi alabilirsiniz.

Dr. Erkut Ergenç

Liderlik Okulu Kurucusu, Eğitmen



Hangi Sertifikaları Alabilirim?

Sağlık Turizmi Eğitimi programında alacağınız sertifikalar aşağıdaki gibidir;

Sağlık Turizmi Eğitimi
Marka Yönetimi Pazarlama Eğitimi
Pazarlama Yönetimi Eğitimi
Satış Teknikleri Eğitimi
İletişim Teknikleri Eğitimi
Pazarlık Teknikleri Eğitimi
İkna Teknikleri Eğitimi



05



Program Hakkında Sıkça Sorulan Sorular

Derslere Ne Zaman Başlayabilirim?

Sağlık Turizmi Diploma Programı derslerinize hemen şimdi başlayabilirsiniz. Kayıt olmanızla birlikte asenkron eğitimleriniz sisteminize tanımlanarak dersleriniz için danışmanınız tarafından yönlendirilirsiniz.

Böylece derslerinize hemen başlayabilirsiniz. Canlı derslerin başlama tarihlerine aşağıdan ulaşabilirsiniz.

www.liderlikokulu.com.tr/takvim



Ödemeyi Nasıl Yapıyorum?

Sağlık Turizmi Diploma Programı için kredi kartı ya da havale ile ödeme yapabilirsiniz. Web sitesi üzerinden kredi kartıyla ödeme yapmak istiyorsanız (www.liderlikokulu.com.tr) eğitimi öncelikle sepete eklemeniz gerekmektedir. Sonrasında kredi kartıyla ödeme işlemini gerçekleştirirsiniz. Ardından eğitiminiz otomatik olarak sisteminize yüklenmektedir.



Banka havalesi ile ödemeyi düşünüyorsanız web sitemizin [iletişim bölümünden](#) (www.liderlikokulu.com.tr/destek) kurumsal banka hesaplarımıza ulaşabilirsiniz.



Ödemeyi havale ya da EFT ile yaptıktan sonra +905325544460 numaralı telefona (Whatsapp'tan) ya da bilgi@liderlikokulu.com.tr mail adresine bilgi vermeniz yeterlidir. Eğitim danışmanınız derslerinize ulaşmanız için size yardımcı olacaktır.

06



Sağlık Turizmi Diploma Programı

Ders İçerikleri

Sağlık Turizmi Genel Konular

- Sağlık Turizmi Nedir?
- Sağlık Turizminde Sınıflandırma ve Pazarlama ile İlişkisi
- Sağlık Turizmi Kapsam ve Elemanları
- Sağlık Turizminde Pazar
- Sağlık Turizminde Müşteriler ve Hastalar
- Sağlık Turizminde Değer Önerileri
- Sağlık Turizminde Hizmet Planı (Service Blueprint)
- Sağlık Turizmi Hizmetlerinin Pazarlaması
- Sağlık Turizminde Pazar Bölümlendirme
- Sağlık Turizminde Hedef Pazar Seçimi ve Stratejileri
- Sağlık Turizminde Konumlandırma
- Sağlık Turizminde Stratejik Pazarlama Yönetimi
- Sağlık Turizminde Pazarlama Karması Elemanları (7P)



- Sağlık Turizminde Tüketici Davranışları
- Sağlık Turizminde Marka Stratejileri
- Sağlık Turizminde Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya
- Sağlık Turizminde Reklam
- Sağlık Turizminde Halkla İlişkiler
- Sağlık Turizminde Teşvikler
- Sağlık Turizminde Hizmet Kalitesi
- Sağlık Turizmi Bilgi Yönetim Sistemi ve Veri Analitiği
- Sağlık Turizmi ve KVKK (Kişisel Verilerin Korunması)
- Sağlık Turizminde Çağrı Merkezi Yönetimi ve Satış Teknikleri
- Sağlık Turizminde Hizmet Telafisi ve Şikayet Yönetimi
- Sağlık Turizmi Hizmetlerinde İş Etiği
- Bütünleşik Sağlık Turizmi İletişimi
- Sağlık Turizmi Reklam ve Tanıtımında Hukuki Durumlar

Sağlık Turizmi Diploma Programı

Ders İçerikleri

Pazarlama Yönetimi Eğitimi

- Bölüm 1: Pazarlama Eğitime Giriş
- Bölüm 2: Stratejik Planlama Ve Pazarlama
- Bölüm 3: Pazarlamayı Etkileyen İşletme İçi Faktörler
- Bölüm 4: Pazarlama Planlaması Ve Pazarlama Yönetim Süreçleri
- Bölüm 5: Pazarlama Araştırması
- Bölüm 6: Veri Toplama Metotları
- Bölüm 7: Tüketici Satınalma Kararları
- Bölüm 8: Pazar Bölümlendirme Ve Hedef Pazar Seçimi
- Bölüm 9: Ürün Kavramı
- Bölüm 10: Tutundurma Kavramı
- Bölüm 11: Dağıtım Kavramı
- Bölüm 12: Tüketici Kara Kutusu



Marka Yönetimi Eğitimi

- Bölüm 1 – Marka Nedir?
- Bölüm 2 – Marka İle İlgili Temel Kavramlar
- Bölüm 3 – Marka'nın Yararları
- Bölüm 4 – Marka İşlevleri
- Bölüm 5 – Marka Kişiliği
- Bölüm 6 – Marka Kimliği
- Bölüm 7 – Marka İsmi
- Bölüm 8 – Marka Değeri
- Bölüm 9 – Marka Bağımlılığı
- Bölüm 10 – Marka Farkındalığı
- Bölüm 11 – Marka Çağrışımları
- Bölüm 12 - Algılanan Kalite

08

Sağlık Turizmi Diploma Programı

Ders İçerikleri

Satış Teknikleri Eğitimi

- Bölüm 1: İlk Görüşte Satış
- Bölüm 2: Önce Kendini Tanıyarak Başla
- Bölüm 3: Başarılı Satış Uzmanlarının Alışkanlıkları
- Bölüm 4: Satışın Aşamaları – Satış Öncesi Hazırlık
- Bölüm 5: Satışın Aşamaları – Teklifi Sunma
- Bölüm 6: Satışın Aşamaları – Kime Satacağını Anlamak Ve Görüşmek
- Bölüm 7: Satışın Aşamaları – İkna Süreci
- Bölüm 8: Satışın Aşamaları – Müzakere Ve Diyaloglar
- Bölüm 9: Satışın Aşamaları – Satış Kapama
- Bölüm 10: Satışın Aşamaları – Satış Sonrası İlişki Geliştirme
- Bölüm 11: Bonus – Satışın Mutfağından Tarifler



Pazarlık Teknikleri Eğitimi

- Bölüm 1: Pazarlık Kavramı ve Pazarlık Nedir?
- Bölüm 2: Pazarlık Türleri
- Bölüm 3: Pazarlık Yaklaşımları
- Bölüm 4: Pazarlık Aşamaları
- Bölüm 5: Pazarlık Aşamaları – Pazarlık Süreci Aşaması
- Bölüm 6: Pazarlık Aşamaları – Pazarlık Sonrası Süreçleri
- Bölüm 7: Planlama Gösterge Taktiği
- Bölüm 8: Teklif Dengeleme
- Bölüm 9: Pause Time – Düşünme Zamanı
- Bölüm 10: Artı Hizmet Tekniği
- Bölüm 11: Ekibi Değiştirmek
- Bölüm 12: Blöf Yapma
- Bölüm 13: Tarih Baskısı Oluşturma
- Bölüm 14: Ortak Faydalara Odaklanma
- Bölüm 15: Arkadaş Ortamı Yaratma
- Bölüm 16: Hayır Demek
- Bölüm 17: Uyarı Vermek
- Bölüm 18: Black Teknikler
- Bölüm 19: Son Hamleler





Sağlık Turizmi Diploma Programı

Ders İçerikleri

İletişim Teknikleri ve Telefonda İletişim Eğitim

- Bölüm 1: İletişim Eğitimine Giriş – İletişim Kavramı
- Bölüm 2: İletişim Süreci ve Temel Kavramlar
- Bölüm 3: Literatürdeki İletişim Süreci Modelleri
- Bölüm 4: İletişimin İşleyişi Modelleri
- Bölüm 5: Aile İçi Etkili İletişim
- Bölüm 6: Örgütsel İletişim
- Bölüm 7: Sözsüz İletişim ve Beden Dili
- Bölüm 8: Empati Kavramı
- Bölüm 9: Zor İnsanlarla İletişim
- Bölüm 10: Telefonda İletişim 1. Ders
- Bölüm 11: Telefonda İletişim 2. Ders
- Bölüm 12: Telefonda İletişim 3.Ders



İkna Teknikleri Eğitimi

- Bölüm 1: İkna Teknikleri Eğitimine Giriş
- Bölüm 2: Herkes İkna Edilebilir Mi?
- Bölüm 3: İkna Etmek İçin Gerekli Temel Yetenekler
- Bölüm 4: İnsanı Harekete Geçiren Mekanizmalar
- Bölüm 5: Asansör Konuşması Vaka Analizi
- Bölüm 6: İkna Etme Süreci – Ne İstedığınızı Bilin
- Bölüm 7: İkna Etme Süreci – İkna Olmaya Hazır Hale Getirme
- Bölüm 8: İkna Etme Süreci – Harekete Geçin
- Bölüm 9: İkna Etme Süreci – Devamını Getirmek
- Bölüm 10: Etik İkna





Liderlik Okulu Hakkında

Sayılarla Liderlik Okulu

- 150'nin üzerinde üniversite konferansı düzenledik.
- 50'den fazla kamu kuruluşuna eğitim verdik.
- 300'den fazla özel kurum personellerine hizmet içi eğitimler düzenledik.
- 75'in üzerinde plaket, ödül ve teşekkür şiltesi aldık.
- Kariyer sitelerinde CV'sinde Liderlik Okulu referansı bulunan kişi sayısı 15.000 kişinin üzerinde...



Liderlik Okulu Referansları



Tüm Referanslarımız



11



Basında Liderlik Okulu



Liderlik okulu girişimcilere yol gösteriyor

İZMİR (HA) - Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Mentörü Erkut Ergenç, girişimciler için yol gösteriyor. Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Mentörü Erkut Ergenç, girişimci olmak isteyenlere yol gösteriyor. Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Mentörü Erkut Ergenç, girişimci olmak isteyenlere yol gösteriyor. Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Mentörü Erkut Ergenç, girişimci olmak isteyenlere yol gösteriyor.

- Duygulara Hitap Edin... Yaptığımız iş ile mutlaka duygulara hitap edin. En katı kişilerin bile duygusal yönleri vardır. Ürün ya da hizmetinize mutlaka duygular dahil edin. Umutsuzluk, insan iki nokta arasında gider gelir; hız ve acı. Onları mutlu edin. - Duygulara Hitap Edin... Basit bir gerçek; İnsanlar dış dünya ile duydu organları ile iletişime geçiyor. O zaman ürün ya da hizmetiniz, mümkün olduğunca 5 duyuyu organına hitap edebilecek şekilde tasarlanmalı. Nasal olut demeyin yaratıcılığınızı kullanın. - Tanışın, Tanıtın... Network günümüzün iletişim dünyasında en önemli kavram.



Evet yanlış duymadınız. Girişimcilere para kazanıp kazanmadığınız ancak vasıyetinize belli olur. Bu nedenle para için değil sürdürülebilir keyif almak için çalışın. Para mutlaka gelir ve emin olun mutlaka gider.

CV'nizi güncelleyin, iş fırsatınızı artırın

Liderlik Okulu Kurucusu Erkut Ergenç, 'İş Başvuru Formu'nu güncel tutan kişilerin iş bulma şanslarının daha yüksek olduğunu söyledi.



NİHAT AK

İzmirli Nihat Ak, 'İş Başvuru Formu' (CV) hazırlanırken dikkat edilmesi gerekenleri anlattı. Ak, 'CV hazırlanırken dikkat edilmesi gerekenleri anlattı. Ak, 'CV hazırlanırken dikkat edilmesi gerekenleri anlattı. Ak, 'CV hazırlanırken dikkat edilmesi gerekenleri anlattı.'



ERKUT ERGENÇ

Yabancı dil becerinizi geliştiriyorsanız bu kazanımla değerlendirin. Eğer hala bir dileme yoksa dil becerileri için bir kursa yazılın. Eğer bir kursa gidecekseniz, yabancı dil becerilerinizi geliştirin. Belki bu önemli CV güncellemesinde dil beceri kazanma fırsatını değerlendirin ama bir sonraki değerlendirme için yeni bir dil öğrenmeye çalışın. Yabancı dil ve fiillerinde maddeleri dil beceri geliştirilmesini sağlayabilir.

Sözde yaşam koçlarına dikkat!

Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Uzmanı Erkut Ergenç, merdivanaltı kuruluşlarda eğitim alan sözde yaşam koçlarının, yanlış kariyer ve yaşam yönlendirmeleri nedeniyle birçok kişiyi mağdur ettiğini söyledi.

MEHMET ŞERİF TOPRAK

Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Uzmanı Erkut Ergenç, merdivanaltı kuruluşlarda eğitim alan sözde yaşam koçlarının, yanlış kariyer ve yaşam yönlendirmeleri nedeniyle birçok kişiyi mağdur ettiğini söyledi.



Yüksek kaliteli eğitim almak isteyenlerin dikkat etmesi gerekenler. (Sağdan sola) Erkut Ergenç, Mehmet Şerif Toprak ve Nihat Ak.

Yüksek kaliteli eğitim almak isteyenlerin dikkat etmesi gerekenler. (Sağdan sola) Erkut Ergenç, Mehmet Şerif Toprak ve Nihat Ak.

Yüksek kaliteli eğitim almak isteyenlerin dikkat etmesi gerekenler. (Sağdan sola) Erkut Ergenç, Mehmet Şerif Toprak ve Nihat Ak.

LYS'ye girecekler bu uyarılara dikkat!

Liderlik Okulu Kurucusu Kişisel Gelişim Uzmanı Erkut Ergenç, Lisans Yerleştirme Sınavı öncesinde öğrencilere uyarılarda bulundu.

NİHAT AK

Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Uzmanı Erkut Ergenç, Lisans Yerleştirme Sınavı öncesinde öğrencilere uyarılarda bulundu.

ERKUT ERGENÇ

Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Uzmanı Erkut Ergenç, Lisans Yerleştirme Sınavı öncesinde öğrencilere uyarılarda bulundu.



ERKUT ERGENÇ

Liderlik Okulu Kurucusu ve Kişisel Gelişim Uzmanı Erkut Ergenç, Lisans Yerleştirme Sınavı öncesinde öğrencilere uyarılarda bulundu.



Tüm Haberler



Liderlik Okulu İletişim

Öncelikle Liderlik Okulu'na göstermiş olduğunuz ilgi için teşekkür ederiz.

Liderlik Okulu, alanında 10002 Müşteri Memnuniyet Yönetimi Sistemi belgesine sahip tek kuruluştur. Bir çok kanaldan bizimle iletişime geçebilirsiniz.



Telefon Numaralarımız:

0 850 302 29 55

0 532 55 444 60 (Whatsapp)

E-Posta Adresimiz:

bilgi@liderlikokulu.com.tr

Liderlik Okulu Eğitim A.Ş.

1488 Sk. No: 4 Alsancak Konak İzmir

Acadewy LLC

24A Trolley Square #1548 Wilmington, DE
19806-3334 United States



[Teknik Destek ve İletişim Formu](#)



Liderlik Okulu

Sağlık Turizmi Diploma Programı

Hakkında Güncel Bilgi Almak ve Kayıt için Tıklayınız



Liderlik Okulu

www.liderlikokulu.com.tr

05325544460 * 08503022955