

# Rentowna praktyka

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2019/05/26/8106/406422</b>		
Cena netto	<b>2 397,00 zł</b>	Cena brutto	<b>2 397,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>299,63 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>299,63</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>8</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-09-27</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-09-27</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-05-26</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-09-19</b>
Maksymalna liczba uczestników	20		
Kategoria główna KU	<b>Medycyna i uroda</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych		
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	<b>Nie</b>		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>		

# Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	<b>DORADKOM Dorota Jaworska</b>		
Osoba do kontaktu	<b>Dorota Jaworska</b>	Telefon	<b>+48 606 498 770</b>
E-mail	<b>biuro@doradkom.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i umiejętności szacowania kosztów godziny pracy fotela i poszczególnych usług stomatologicznych; Poznanie kompletnego systemu statystyk pomagających w zwiększeniu rentowności operacyjnej praktyki; Przekazanie wiedzy i narzędzi analitycznych do przygotowania budżetu, zaplanowania kosztów i przychodów dopasowanych do specyfiki praktyki. W ramach kompetencji społecznych celem jest rozwój umiejętności efektywnej obsługi pacjenta i kontaktu z Klientem.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

1. Wykonanie testu wiedzy odnośnie definicji głównych pojęć ekonomicznych – ćwiczenie indywidualne oraz prezentacja wyników.
2. Wyliczenie rentowności praktyki /miesiąc oraz rok/ - ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja.
3. Wyliczenie średniego kosztu pracy fotela oraz rentowności każdej wykonywanej usługi – ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja.
4. Wyliczenie udziału kosztów stałych i zmiennych w przychodach praktyki – ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja.
5. Wyliczenie jak wynagrodzenie lekarza właściciela ma wpływ na rentowność praktyki – ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja.
6. Wyliczenie procentowego obciążenia foteli – ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja.
7. Wyliczenie liczby pacjentów pierwszorazowych i skuteczności tych konsultacji – ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja.
8. Kalkulacja potencjału wzrostu przychodów i zysku – ćwiczenie zespołowe oraz prezentacja

### Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- Wybrać i dopasować odpowiednie narzędzia analityczne do potrzeb własnej praktyki;
- Przygotować budżet i zaplanować koszty i przychody dopasowane do specyfiki własnej praktyki;
- Szacować koszty i ceny usług oraz optymalizować cennik zgodnie z potencjałem własnej praktyki;
- Analizować twarde dane statystyczne i na ich podstawie zarządzać procesami organizacyjnymi,

tak aby zwiększać przychody i optymalizować zyski.

- Rozwój efektywnej obsługi pacjenta i kontaktu z klientem.

## Grupa docelowa

- lekarze dentyści,
- właściciele i menadżerowie praktyk stomatologicznych

## Materiały dydaktyczne

Segregator do wypełnienia notatek, flipcharty z rozpisanymi systemami statystyk. Prezentacja slajdów, quiz wiedzy oraz przekazanie na własność plików w Excel z narzędziami analitycznymi.

## Informacje dodatkowe

Przed zapisaniem się na usługę wymagany jest kontakt emailowy z organizatorem (firmą DORADKOM) celem potwierdzenia ilości wolnych miejsc na szkoleniu. Szkolenie jest zwolnione z VAT tylko i wyłącznie gdy przedsiębiorca otrzyma dofinansowanie w wysokości min. 70% z BUR. Informację o wysokości dofinansowania proszę przekazać drogą emailową [biuro@doradkom.pl](mailto:biuro@doradkom.pl) przed zapisaniem się na usługę.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Wykonanie testu wiedzy odnośnie definicji głównych pojęć ekonomicznych i omówienie wyników.	2019-09-27	09:30	10:15	0:45
2	Wyliczenie rentowności praktyki /miesiąc oraz rok/	2019-09-27	10:15	11:00	0:45
3	Przerwa kawowa	2019-09-27	11:00	11:15	0:15
4	Wyliczenie Średniego kosztu pracy fotela oraz rentowności każdej wykonywanej usługi	2019-09-27	11:15	12:15	1:00
5	Wyliczenie udziału kosztów stałych i zmiennych w przychodach praktyki	2019-09-27	12:15	13:00	0:45
6	Przerwa obiadowa	2019-09-27	13:00	14:00	1:00
7	Wyliczenie jak wynagrodzenie lekarza właściciela ma wpływ na rentowność praktyki	2019-09-27	14:00	14:45	0:45

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8	Wyliczenie procentowego obciążenia foteli	2019-09-27	14:45	15:30	0:45
9	Przerwa kawowa	2019-09-27	15:30	15:45	0:15
10	Wyliczenie liczby pacjentów pierwszorazowych i skuteczności tych konsultacji	2019-09-27	15:45	16:45	1:00
11	Kalkulacja potencjału wzrostu przychodów i zysku	2019-09-27	16:45	17:30	0:45

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Michał Katarzyński</b>
Obszar specjalizacji	Rozwój rentownych praktyk stomatologicznych
Doświadczenie zawodowe	Przez 4 lata współzarządzał siecią klinik, w tym największą kliniką stomatologiczną w Polsce NZOZ „PRIMADENT”. Jest wykładowcą Dental Profit, Doskonałej Obsługi Pacjenta, Akademii Dawsona Polska oraz Akademii Digital Smile Design. Jest Autorem książki „Jak zaspokoić 7 podstawowych potrzeb pacjentów stomatologicznych”.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od 6 lat prowadzi wykłady i szkolenia lekarzy dentystów w całej Polsce. W jego kursach wzięło udział ponad 2 tys lekarzy dentystów, asystentek i higienistek stomatologicznych. Przeprowadził 22 specjalistyczne audyty doradcze. Kilkadziesiąt praktyk stomatologicznych w całej Polsce, na co dzień z sukcesem stosuje standard Doskonałej obsługi pacjenta.
Wykształcenie	wyższe

## Lokalizacja usługi

Adres:

**Krucza 28**

**00-522 Warszawa, woj. mazowieckie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Hotel Grand Mercury**

Warunki logistyczne: