

Doskonała Rejestracja Stomatologiczna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/05/26/8106/406432		
Cena netto	1 600,00 zł	Cena brutto	1 600,00 zł
Cena netto za godzinę	177,78 zł	Cena brutto za godzinę	177,78
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	9		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-10-12	Termin zakończenia usługi	2019-10-12
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-05-26	Termin zakończenia rekrutacji	2019-10-03
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Medycyna i uroda		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: 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?	Nie		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie		

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

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

Cel usługi

Cel edukacyjny

Wzrost efektywności komunikacji z pacjentem stomatologicznym

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. Model skutecznej rozmowy telefonicznej
2. Optymalny wywiad pacjenta bólowego
3. System potwierdzania wizyt
4. M.A.S.T.E.R pierwszego i finalnego wrażenia
5. 3 reguły interakcji w rejestracji
6. 5 zasad optymalnego rejestrowania pacjentów
7. 4 dominujące typy pacjenta
8. Model przewycięzania trudnych sytuacji
9. Trójkąt autorytetu rejestratorki
10. 6 elementów 'Business Class' rejestratorki oraz system skutecznego przeproszenia

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po szkoleniu Uczestnik potrafi:

- Idealnie przeprowadzić rozmowę telefoniczną z pacjentem pierwszorazowym – wy badać potrzeby i skutecznie zaprezentować ofertę praktyki.
- Optymalnie zarejestrować pacjenta – pomóc przy wypełnieniu ankiety, zaprezentować wszystkie udogodnienia i zadbać o miłą atmosferę w poczekalni.

- Rozpoznawać 4 dominujące typy osobowości i dzięki temu profesjonalnie budować autorytet i relacje z pacjentami.
- Empatycznie obsłużyć „pacjenta bólowego” – skutecznie przeprowadzić wywiad oraz zaproponować adekwatny termin.
- W przypadku spóźnień zastosować w praktyce System Skutecznego Przepraszania.
- Rozwiązywać trudne sytuacje z pacjentami w oparciu o model ich przewyżczenia – ponieważ nie ma trudnych pacjentów, są tylko trudne sytuacje.

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla każdej rejestratorki /niezależnie od doświadczenia/, która chce zwiększyć swoją efektywność zrozumiałej komunikacji oraz otrzymać najlepsze na rynku wzorce postępowania z pacjentem stomatologicznym.

Materiały dydaktyczne

Organizator szkolenia zapewnia materiały wdrożeniowe, scenariusze rozmów telefonicznych oraz certyfikat ukończenia kursu.

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 przed zapisaniem się na usługę.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Model skutecznej rozmowy telefonicznej	2019-10-12	09:00	10:30	1:30
2	Optymalny wywiad pacjenta bólowego	2019-10-12	10:30	11:00	0:30
3	System potwierdzania wizyt	2019-10-12	11:00	11:30	0:30
4	Przerwa kawowa	2019-10-12	11:30	12:00	0:30
5	M.A.S.T.E.R pierwszego i finalnego wrażenia	2019-10-12	12:00	12:30	0:30
6	3 reguły interakcji w rejestracji	2019-10-12	12:30	13:30	1:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7	5 zasad optymalnego rejestrowania pacjentów	2019-10-12	13:30	14:30	1:00
8	4 dominujące typy pacjenta	2019-10-12	14:30	15:30	1:00
9	Przerwa obiadowa	2019-10-12	15:30	16:00	0:30
10	Model przewyciężania trudnych sytuacji	2019-10-12	16:00	16:30	0:30
11	Trójkąt autorytetu rejestratorki	2019-10-12	16:30	17:30	1:00
12	6 elementów 'Business Class' rejestratorki oraz system skutecznego przeproszania	2019-10-12	17:30	18:00	0:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Michał Katarzyński
Obszar specjalizacji	Coaching
Doświadczenie zawodowe	Jest dyplomowanym trenerem, coachem i wykładowcą Doskonałej Obsługi Pacjenta, Akademii Digital Smile Design oraz Akademii Dawsona Polska oraz autorem serii artykułów dla Medical Tribune Stomatologia
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od 16 lat zawodowo jest związany z psychologią komunikacji, sprzedaży oraz profesjonalnego zarządzania. Jest autorem skutecznych programów szkoleniowych, specjalizuje się w szkoleniach lekarzy dentystów oraz profesjonalnym rozwoju praktyk stomatologicznych. Zrealizował kilkadziesiąt zamkniętych projektów szkoleniowych, podczas uroczystej gali uhonorował 22 praktyki stomatologiczne prestiżową nagrodą "Serca Doskonałej Obsługi Pacjenta" W jego kursach i wykładach na temat zarządzania i komunikacji z pacjentem wzięło udział ponad 2000 uczestników.

Wykształcenie

Wykształcenie Jest dyplomowanym trenerem, coachem.

Lokalizacja usługi

Adres:

**al. Aleje Jerozolimskie 123A
02-017 Warszawa, woj. mazowieckie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Centrum konferencyjne Golden Floor Plaza

Warunki logistyczne: