

OBODA: Przekonania

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		2019/08/21/13390/445170	
Cena netto	2 220,00 zł	Cena brutto	2 220,00 zł
Cena netto za godzinę	158,57 zł	Cena brutto za godzinę	158,57
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		14	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-02-27	Termin zakończenia usługi	2020-02-28
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-08-26	Termin zakończenia rekrutacji	2020-02-03
Maksymalna liczba uczestników		20	
Kategoria główna KU		Usługi	
Kategorie dodatkowe KU		Rozwój osobisty Medycyna i uroda	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance	
Czy usługa pozwala na uzyskanie 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	MARIUSZ OBODA CONSULTING & TRAINING GROUP		
Osoba do kontaktu	Marlena Majewska	Telefon	601 370 962
E-mail	marlena.majewska@oboda.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Na szkoleniu dowiesz się: ■ co zrobić, aby nastąpiła zmiana przekonań umożliwiająca zbudowanie silnej, wewnętrznej motywacji do realizacji obranego celu zawodowego lub osobistego, ■ jak identyfikować i zmieniać przekonania pacjenta w przypadku wystąpienia obiekcji dotyczących kompleksowego leczenia i przywrócenia pełnego zdrowia jamy ustnej. ■ uważnie słuchać i zadawać pytania, które wywołują refleksje u pacjenta, ■ budować zaufanie i autorytet w oczach pacjenta, ■ rozpoznawać kryteria motywacyjne i decyzyjne pacjenta, ■ rozpoznać, jak i kiedy rozmawiać o rozwiązaniach oraz ich cenie.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Udział w szkoleniu pozwala na uświadomienie sobie mechanizmu ograniczających przekonań. Pozwala na poznanie możliwości budowania alternatywnych sposobów myślenia, przekonań, które w większym stopniu będą wspierać realizację naszych lub pacjenta celów. Poznana wiedza uświadamia, w jakim stopniu strategie umysłowe i przekonania kierują pacjentami i nami w różnych kontekstach. Uczestnicy szkolenia zdobywają użyteczną wiedzę na temat opartego nie na nakazach, powinnościach, tylko na eleganckiej zmianie przekonań sposobu zmiany zachowań pacjentów i przeprowadzenia ich przez czasem niełatwy, proces decyzyjny lub zmianę. Uczestnicy zyskują również możliwość wykorzystania tej wiedzy na drodze osobistego rozwoju i zwiększenia swojej skuteczności w działaniu w określonych kontekstach. Wzmacniają odwagę i zdecydowanie we wprowadzaniu oczekiwanych zmian w rozwoju zawodowym i nie tylko.

Dzień 1

9.00-10:15 – zajęcia:

Sesja 1 - Praktyczne ćwiczenia - strefa komfortu Koncepcja oparta o prace profesora psychologii Mihály Csíkszentmihályego

- Strefa komfortu a wypalenie zawodowe.
- Związek naszych przekonań ze stawianymi sobie wyzwaniami.

Sesja 2 - Sprawy organizacyjne.

- Zebranie informacji zwrotnych od uczestników na temat różnic w codziennej pracy po wprowadzeniu poznanych na 1 i 2 stopniu sposobów komunikowania się i postępowania z pacjentem.
- Ukazanie uczestnikom, w jaki sposób zagadnienia z programu szkolenia Zarządzanie Sobą pomagają wprowadzić wiedzę z cyklu szkoleń MEMS®.
- Prezentacja multimedialna omawiająca zagadnienia będące przedmiotem tego szkolenia.

10.15-10.25 – przerwa

10.25-13.00 – zajęcia

Sesja 3 - Ćwiczenie praktyczne - rola i znaczenie sposobu myślenia w procesie uzyskiwania określonego celu

- Rozwój samoświadomości (jednej z kompetencji inteligencji emocjonalnej) - pierwszy krok ku konfrontacji z własnymi ograniczeniami.
- Rozpoznawanie ograniczających przekonań podczas symulowanej interakcji.
- Rozpoznawanie wspierających przekonań.
- Poznanie struktury przekonań.

13.00-14.00 – przerwa

14.00-17.00 – zajęcia

Sesja 4 - Sposób postrzegania rzeczywistości jako nawyk kształtowany na przestrzeni lat.

- Wpływ rodziców, nauczycieli, otoczenia, ważnych życiowych wydarzeń na nasz sposób myślenia.
- Ukazanie, że wszelkie ograniczenia, które widzimy, biorą się z nawykowego myślenia i że są raczej ograniczeniami naszej percepcji niż wynikają z rzeczywistości.
- Rozwijanie świadomości własnego sposobu myślenia i oceny jego skuteczności w danym kontekście.

Dzień 2

9.00-10.15 – zajęcia

Sesja 5 - Model zmiany przekonań

- Świadomość tego jak myślę w określonej sytuacji.
- Świadomość skutków jakie wywołuje ten sposób myślenia.
- Przekierowanie uwagi z szukania ograniczeń w świecie na szukanie możliwości.
- Kształtowanie nowego sposobu myślenia.

10.15-10.25 – przerwa

10:25-13:00 – zajęcia

Sesja 6 - Praktyczne ćwiczenie - generator nowych zachowań

Sesja 7 - Praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy do pracy z pacjentem

- Efekty Twojej pracy zawodowej są lustrem Twoich przekonań – zmieniając swoje wewnętrzne nastawienie można zmienić zewnętrzne aspekty swojego życia – praca z celami.
- Z logiki poziomów neurologicznych jednoznacznie wynika, że zmiana na poziomie przekonań u pacjenta automatycznie wpłynie na jego zachowania i decyzje związane z profilaktyką, rehabilitacją lub wyborem leczenia.

Praktyczne ćwiczenie związane ze zmianą sposobu myślenia w sytuacji którą nazywamy „trudną”

Dyskusja + konstruktywne wnioski

13.15-13.25 – przerwa

13.25-15.00 – zajęcia

Sesja 8 - Praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy w pracy z tzw. trudnym pacjentem

- Samoświadomość własnych przekonań i ich wpływ na postawę pacjenta.
- Inny nie znaczy trudny.
- Umiejętność nabrania dystansu – zmiany przekonań w sytuacji trudnej.
- Głębokie zrozumienie znaczenia stwierdzenia: *Mój sposób myślenia jest moim największym ograniczeniem.*

Sesja 9 - Podsumowanie i odpowiedzi na pytania

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Główne korzyści:

- efektywniejsza realizacja obranych celów w życiu zawodowym (np. rozwój praktyki) i osobistym (np. budowanie związku, wychowanie dzieci),
 - głębsza i bardziej szczerza relacja z pacjentem, będąca rezultatem wykorzystania wiedzy uzyskanej na szkoleniu.
-

Grupa docelowa

lekarze dentyści

osoby zarządzające placówką medyczną

osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie inteligencji emocjonalnej

Materiały dydaktyczne

materiały szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest czwartą częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt 7 praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia oraz unikalnych w skali Europy badań.

Z jednej strony MEMS w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmienia ograniczające przekonania.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
----	-------------------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	wg programu ramowego	2020-02-27	10:00	18:00	8:00
2	wg programu ramowego	2020-02-28	10:00	16:00	6:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Mariusz Oboda
Obszar specjalizacji	trener, coach
Doświadczenie zawodowe	<p>Mariusz Oboda jest założycielem OBODA Group i twórcą jej projektów szkoleniowych. Na swojej drodze zawodowej od 1993 r. jest związany ze stomatologią. Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. Od 21 lat uczy się psychologii, coachingu i trenerstwa od wybitnych psychologów i coachów. Jest certyfikowanym trenerem NLP, posiada certyfikat Master Practitioner in Art of NLP, nadany przez amerykańskie stowarzyszenie The Society of NLP i Instytut Psychoterapii. Jako jeden z kilkudziesięciu coachów w Polsce posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC). W 2003 r. postanowił w unikalny sposób połączyć całą zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną i skupić się wyłącznie na badaniu i opracowywaniu profesjonalnych standardów pracy z pacjentem stomatologicznym. Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta. Opracowywany przez ok. 10 lat standard pracy z pacjentem MEMS stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy z pacjentem. Autor kilkudziesięciu artykułów z zakresu psychologicznych aspektów pracy z pacjentem (magazyny takie jak: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS).</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od 15 lat pracuje jako trener i coach, początkowo rozwijając kompetencje Inteligencji Emocjonalnej wśród menedżerów.

Wykształcenie

ICF na poziomie PCC

Lokalizacja usługi

Adres:

**Chłodna 51
00-867 Warszawa, woj. mazowieckie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Centrum Konferencyjne Golden Floor
Tower Warszawa sala W11**

Warunki logistyczne:

Klimatyzacja, Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, Wi-fi