

OBODA: Przywództwo

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 | 2019/08/21/13390/445180 | | |
| 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 | 2020-04-23 | Termin zakończenia usługi | 2020-04-24 |
| Termin rozpoczęcia rekrutacji | 2019-08-26 | Termin zakończenia rekrutacji | 2020-04-06 |
| Maksymalna liczba uczestników | 20 | | |
| Kategoria główna KU | Medycyna i uroda | | |
| Kategorie dodatkowe KU | Rozwój osobisty | | |
| 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: ■ dowiesz się, jaka jest rola każdego z 13 omawianych wzorców oraz jak wpływają one na Twoją postawę w relacji z pacjentem, ■ poznasz wzorcowy model aktywnych, nawykowych wzorców myślowych pojawiających się podczas rozmowy z pacjentem i będziesz mógł porównać go z własnym wykresem (powstałym na podstawie wyników testu), ■ zostaną omówione rzeczywiste przykłady innych lekarzy dentyków, u których przekształcenie wzorców myślowych wpłynęło na radykalne zmiany uzyskiwanych efektów w pracy z pacjentem. Poznasz wyniki testów przed i po zmianach.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

To szkolenie daje zrozumienie związku przyczynowo - skutkowego, jaki zachodzi pomiędzy postawą lekarza, poziomem kompetencji Inteligencji Emocjonalnej - przywództwa, a motywacją pacjenta do podążania za rekomendacjami lekarza. Szkolenie kształtuje postawę lekarza, która wpływa na zaufanie pacjenta do przedstawianych treści. Poprzez zmiany na poziomie przekonań i wartości, kształtuje się zawodowa tożsamość, która manifestuje się w praktyce większym wpływem na postępowanie pacjenta. Ma to oczywiście największe znaczenie w sytuacjach lekceważenia przez pacjenta stanu zdrowia. Szkolenie skupia się też na sytuacjach, w których lekarz ma świadomość, logicznego medycznego uzasadnienia, a pacjenci nie realizują przedstawianego im planu leczenia pomimo, że wydaje się, że przeszkodą nie są możliwości finansowe pacjenta. Z psychologicznego punktu widzenia nierealizowanie przez pacjenta zalecanego przez lekarza sposobu postępowania zwłaszcza w tych sytuacjach, w których wszystko wskazuje na to, że nie chodzi o pieniądze, najczęściej jest związane z formą, w jakiej lekarz przedstawia zalecany sposób postępowania i możliwe do uzyskania efekty. To szkolenie skupia się na formie, na postawie lekarza.

Dzień 1

10.00-12.45 - zajęcia

Sesja 1 - Wstęp

- Sprawy organizacyjne.
- Krótkie przedstawienie prowadzącego.
- Przedstawienie się uczestników i poznanie ich oczekiwań względem szkolenia.
- Prezentacja multimedialna wszystkich zagadnień poruszanych w trakcie szkolenia (od ogółu do szczegółu).

12.45-12.55 – przerwa

12.55-14.00 – zajęcia

Sesja 2 -Przywódstwo – postawa lekarza

- Definicja przywództwa, jego rola i znaczenie w pracy lekarza z pacjentem
- Lekarz o wysokim poziomie przywództwa (kompetencje EQ podlegają badaniu i ocenie) staje się dla pacjenta przewodnikiem, za którym z zaufaniem podąża.
- Kryterium przywództwa - umiejętności roztoczenia przed pacjentem wiarygodnej i atrakcyjnej wizji efektów zadbania o stan zdrowia.
- Rozróżnienie postawy prezentera rozwiązań od mentora, przywódcy.

14.00-15.00 – przerwa

15.00-18.00 – zajęcia

Sesja 3 - Bezpieczeństwo pacjenta

- Przywództwo jako jedna z kompetencji inteligencji emocjonalnej manifestująca się postawą, która wzbudza zaufanie w pacjencie .
- Psychologiczne reakcje pacjenta w kontakcie z wiarygodnym lekarzem liderem, za którym może bezpiecznie podążać, któremu ufa i z którego zdaniem się liczy
- Psychologiczne reakcje pacjenta w kontakcie z lekarzem, który ma niski poziom przywództwa.

Praktyczne ćwiczenie ukazujące poziom troski o bezpieczeństwo pacjenta

- Rozpoznanie czynników kształtujących bezpieczeństwo pacjenta.
- Przeniesienie rozpoznanych czynników do codziennej pracy z pacjentem.

Sesja 4 - Metaprogramy - nieświadome wzorce myślowe (fakultatywnie istnieje możliwość wykonania testów, które badają 13 wzorców myślowych w określonym kontekście np. podczas rozmowy z pacjentem o kosztownym i długotrwałym leczeniu)

- Analiza postawy lekarza i jej związek z wynikami i testu.
- Analiza silnych i słabych stron.
- Analizy różnych testów i wpływu poziomu poszczególnych metaprogramów na postawę lekarza.
- Opracowywanie strategii rozwoju słabych stron i położenia nacisku na silne zasoby.

Dzień 2

10.00-11.15 – zajęcia

Sesja 5 - Praca na poziomie tożsamości - tożsamość przywódcy

- Okrywanie własnych różnych osobowości i ról jakie mamy w sobie.
- Poznawanie roli i znaczenia dominacji niektórych osobowości w określonych sytuacjach.
- Kształtowanie optymalnej postawy w wybranej rzeczywistej sytuacji zawodowej.
- Uświadamianie sobie, że konstelacja, układ, dominacja naszych osobowości mogą być albo zasobem, albo ograniczeniem w różnych sytuacjach kontaktu z pacjentem.

Praktyczne ćwiczenie odkrywania i kształtowania swojej postawy podczas tzw. „trudnych sytuacji”

- Omówienie i dyskusja

11.15-11.25 – przerwa

11:25-14:00 – zajęcia

Sesja 6 - Od pomysłu do realizacji - strategia wdrażania odważnych pomysłów na podstawie opracowanej przez Roberta Diltsa strategii W. Disneya

Uświadamianie sobie poprzez obszerne **praktyczne ćwiczenie** struktury realizacji odważnych celów. Poznana struktura krok po kroku pozwoli bezpiecznie przeprowadzić uczestników przez proces postępowania i planowania: od wizji do przemyślanego, mającego największe szanse realizacji, planu działania. Poznaną strukturę można wykorzystać do pracy z pacjentem w kontekście najpierw stworzenia odważnego celu powrotu do zdrowia, a następnie pomocy w skonstruowaniu planu realizacji tego celu. Pomoże również w uświadamianiu mu wielu pułapek i pokus, jakie napotka na drodze powrotu do zdrowia, w trakcie rehabilitacji czy profilaktyki. Świadomość lekarza w tym temacie pozwoli lepiej przygotować pacjenta do poradzenia sobie z takimi sytuacjami.

14.15-14.25 - przerwa

14.25-16.00 - zajęcia

Cd. sesji 6

Sesja 7 - Podsumowanie

- Uszczegółowienie oraz systematyzacja zdobytej wiedzy.

Pytania, dyskusje, wnioski uczestników

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Główne korzyści:

- zrozumiesz wpływ głębszej, nawykowej struktury myślowej na swoją postawę i zachowania oraz nauczysz się ją zmieniać,
 - poznasz metody aktywowania wzorców myślowych, które wpłyną na zwiększenie Twojej efektywności w relacji z pacjentem,
 - zwiększysz liczbę akceptacji kompleksowych planów leczenia.
-

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 szóstą 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 |
|----|-------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 | wg. programu ramowego | 2020-04-23 | 10:00 | 18:00 | 8:00 |
| 2 | wg. programu ramowego | 2020-04-24 | 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 W11 | Warunki logistyczne: Klimatyzacja,Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami,Wi-fi |
|---|---|