



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



Akademia Zarządzania: MANAGER

Numer usługi 2024/01/25/13390/2057420

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 28.09.2024 do 29.09.2024

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

208,57 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Personel zarządzający i administracyjny podmiotów leczniczych Lekarze zarządzający zespołem medycznym
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do wydajnego zarządzania gabinetem stomatologicznymi i pełnienia roli sprawnego managera wykorzystującego konkretne narzędzia do planowania i wdrożenia zmian prowadzących do rozwoju praktyki.

Uczestnicy:

dowiedzą się jak kalkulować ceny zabiegów, jak, kiedy i w jaki sposób je podnosić.

nauczą się korzystać z technik sytuacyjnego zarządzania zespołem i doboru zadań do kompetencji pracowników, naucza się stosowania metody kosztowej i konkurencyjnej podczas ustalania cen

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none">- znasz narzędzia do planowania, wdrożenia i monitorowania zmiany- korzystasz z technik sytuacyjnego zarządzania- znasz czynniki motywujące pracowników- stosujesz metodę kosztową i konkurencyjną podczas ustalania cen zabiegów- zarządzasz czynnikami pozamedycznymi w budowaniu przewagi konkurencyjnej- identyfikujesz problemy krytyczne wg przyczyn i skutków	ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

Celem jest wdrożenie standardów i poprawa jakości pracy z pacjentem w zakresie budowania i zarządzania zespołem. Spadek lub obniżenie fluktuacji personelu do min 10% rocznie.

Zastosowanie kanonu profesjonalizmu obsługi pacjenta która bezpośrednio przekłada się na wzrost oceny gabinetu i lekarza przez pacjenta - wprowadzenie zespołu w jeden standard pracy z pacjentem. Weryfikacja, szkolenia wdrożenia personelu.

Zauważalna zmiana jakości pracy od 3 do 6 miesięcy po szkoleniu.

Efekt usługi

Z jaką wiedzą wyjdiesz ze szkolenia?

- Poznasz konkretne narzędzia, które pomogą Ci zaplanować i wdrożyć zmiany prowadzące do rozwoju Twojej praktyki
- Dowiesz się jak kalkulować ceny zabiegów, jak, kiedy i w jaki sposób je podnosić
- Dowiesz się, jak zarządzać czynnikami pozamedycznymi w budowaniu przewagi gabinetu
- Nauczysz się identyfikować ważne i strategiczne problemy praktyki i dowiesz się jak je rozwiązywać je uwzględniając przyczyn ich powstawania.
- Rozwój praktyki to zmiany, nauczymy Cię podejmowania odważnych, a jednocześnie dobrze przemyślanych decyzji przy minimalizowaniu ryzyka.
- Nauczmy Cię, jak i komu delegować niestandardowe zadania, mając na uwadze kompetencje do ich realizacji
- Poznasz i wykonasz test, który pozwoli Ci ocenić, co motywuje poszczególnych członków Twojego zespołu i jak indywidualnie wpływać na ich zaangażowanie

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

W czasie scenek i ćwiczeń 1:1 podczas szkolenia, trener analizuje realizację zadań uczestników i przekazuje im informację zwrotną

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Usługa przygotowuje do wydajnego zarządzania gabinetem stomatologicznym, w tym pełnienia roli lidera zespołu, sprawnego menedżera prowadzącego efektywny proces rekrutacyjny oraz skutecznego budowania wizerunku gabinetu w sieci

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zastosowano zapisy wskazujące na rozdzielenie tych procesów

Program

Szkolenie jest częścią Akademii Zarządzania, która stanowi kompendium wiedzy niezbędnej każdemu właścicielowi gabinetu oraz osobom zarządzającym. Zapewnia pełne przygotowanie do sprawnego zarządzania personelem w sposób maksymalizujący efektywność pracy zespołu oraz podnoszący jego satysfakcję zawodową. Dostarcza pełnej wiedzy dotyczącej zarządzania w zakresie: efektywnego doboru osób do zespołu, budowania odpowiedniej kultury organizacyjnej gabinetu, umiejętności związanych z komunikacją personelowi swoich oczekiwań oraz udzielaniem informacji zwrotnej.

Manager

wyznaczenie procesów i monitorowanie postępów
rodzaje zarządzania - zarządzanie sytuacyjne
koncepcja zadań, delegowanie zadań i motywacja
ustalanie cen zabiegów - przewaga konkurencyjna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Model ścieżki przepływu pacjenta w gabinecie. Analiza posiadanego potencjału gabinetu i potencjału pacjentów do leczenia.	-	28-09-2024	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 7 Standardy pracy rejestracji. Rentowność zabiegów i ocena efektywności działania lekarzy dentyistów.	-	28-09-2024	12:00	14:00	02:00
3 z 7 Kosztowa metoda obliczania cen zabiegów i kosztów zajętości fotela.	-	28-09-2024	14:00	16:00	02:00
4 z 7 Komunikacja w zespole. Sytuacyjne zarządzanie zespołem.	-	28-09-2024	16:00	18:00	02:00
5 z 7 Planowanie i zarządzanie zmianą.	-	29-09-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 7 Zarządzanie zespołem i czasem realizacji zadań.	-	29-09-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 7 Wskaźniki ekonomiczne funkcjonowania gabinetu i porównanie z rynkiem.	-	29-09-2024	13:00	15:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 920,00 PLN
Koszt usługi netto	2 920,00 PLN

Koszt godziny brutto	208,57 PLN
-----------------------------	------------

Koszt godziny netto	208,57 PLN
----------------------------	------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe zawierające treść prezentowaną przez trenera podczas prowadzenia usługi.

Materiały zawierają dodatkowo puste kartki do prowadzenia przez uczestników notatek z wykładowej części szkolenia oraz długopis.

Warunki uczestnictwa

Prowadzenie własnego gabinetu stomatologicznego.

Praca na stanowisku managera/kierownika/koordynatowa w gabinecie stomatologicznym.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych oraz materiały szkoleniowe.

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962