



SHT ANNA  
JASZCZEWSKA-  
DOMAGAŁA



## Akademia biznesu | Finanse, marketing i prawo - Metody pozyskania nowych klientów. Szkolenie z symulacją Business Manager.

Numer usługi 2024/02/07/11816/2066680

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.06.2026 do 28.06.2026

3 700,00 PLN brutto

3 700,00 PLN netto

231,25 PLN brutto/h

231,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<b>Do grupy docelowej usługi należą:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Lekarze legitymujący się prawem wykonywania zawodu, mający na celu poszerzenie lub utrwalenie kompetencji.</li><li>• Lekarze dentyści legitymujący się prawem wykonywania zawodu, mający na celu poszerzenie lub utrwalenie kompetencji.</li><li>• Osoby pełnoletnie zainteresowane usługą.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	26-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Akademia biznesu | Finanse, marketing i prawo - Metody pozyskania nowych klientów. Szkolenie z symulacją Business Manager." doskonali umiejętności biznesowe, co pozwala koncentrować się na zapewnianiu wysokiej jakości opieki medycznej oraz przygotowuje uczestnika do skutecznego zarządzania praktyką lekarską poprzez naukę marketingu, zarządzania finansami oraz kreowania wizerunku. Dzięki szkoleniu kursanci zwiększają rentowność, efektywność działań oraz jakość świadczonych usług.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje sposoby zarządzania praktyką lekarską.	Opracowuje strategię zarządzania praktyką lekarską, uwzględniając aspekty finansowe, marketingowe i prawne	Wywiad swobodny
	Analizuje i planuje działania mające na celu efektywne i rentowne prowadzenie praktyki lekarskiej	Wywiad swobodny
Charakteryzuje metody pozyskania nowych klientów.	Identyfikuje potencjalnych klientów dla praktyki lekarskiej oraz opracowuje strategię pozyskiwania nowych pacjentów	Wywiad swobodny
	Wykazuje umiejętności komunikacji i negocjacji, pozwalając efektywnie nawiązywać relacje z klientami	Wywiad swobodny
Określa narzędzia prowadzące do wzrostu rentowności praktyki lekarskiej	Analizuje obecne procesy i procedury w praktyce lekarskiej oraz identyfikuje obszary, w których można wprowadzić usprawnienia.	Wywiad swobodny
	Wykazuje umiejętności kreowania strategii finansowych, które przyczyniają się do zwiększenia rentowności praktyki lekarskiej	Wywiad swobodny
Określa procedury mające na celu zwiększenie efektywności działań marketingowych.	Planuje i wdraża skuteczne działania marketingowe, które zwiększają widoczność praktyki lekarskiej wśród potencjalnych klientów.	Wywiad swobodny
	Analizuje rynek konkurencji oraz dostosowuje strategię marketingowe do zmieniających się warunków	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kreuje pozytywny wizerunek praktyki lekarskiej	<p>Wykazuje umiejętności budowania pozytywnego wizerunku praktyki lekarskiej poprzez odpowiednie działania marketingowe i relacje z klientami.</p> <p>Wykazuje umiejętności rozwiązywania konfliktów i obsługi reklamacji, co przyczynia się do budowania zaufania klientów.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
Zwiększa znajomość przepisów prawnych dotyczących prowadzenia praktyki lekarskiej	Opisuje obowiązujące przepisy prawne dotyczące prowadzenia praktyki lekarskiej, w tym związanych z ochroną danych pacjentów, reklamą medyczną, i innymi aspektami prawnymi	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się, które zostały osiągnięte w ramach przeprowadzonej usługi. Informacje te będą widoczne na wręczonym uczestnikowi imiennym zaświadczeniu ukończenia usługi.

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

Dokument zawiera informację, że walidacja została przeprowadzona zgodnie z wcześniej zdefiniowanymi kryteriami oceny efektów uczenia się. Określone kryteria służą jako wytyczne do weryfikacji osiągnięć i są integralną częścią procesu wewnętrznej walidacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających odrębny okres przeznaczony na kształcenie oraz przeprowadzenie procesu walidacji osiągniętych efektów uczenia się. Proces walidacji przeprowadzi dodatkowy prowadzący wyznaczony przez dostawcę usługi posiadający odpowiednie doświadczenie.

## Program

#### PROGRAM:

**Część 1: ASPEKTY PRAWNE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ**

- Podstawowe aspekty prawne i procedury prowadzenia placówki medycznej
- Rozszerzenie działalności placówki medycznej o zabiegi medycyny estetycznej
- Procedury związane prowadzeniem prawidłowej medycznej dokumentacji pacjenta
- Powikłania pozabiegowe – aspekt medyczny i prawny
- Tryb reklamacyjny w placówce medycznej – prawa i obowiązki placówki medycznej
- Trudne przypadki roszczeń i reklamacji pacjentów

#### **Część 2: ASPEKTY MARKETINGU PLACÓWKI MEDYCZNEJ**

- Marketing - definicja, podstawowe pojęcia i instrumenty
- Analiza konkurencji i otoczenia podmiotu medycznego
- Plan i strategia marketingowa placówki medycznej – nowa placówka, istniejąca placówka, rozszerzenie usług
- Budowanie wizerunku i marki
- Promocja i komunikacja placówki medycznej - narzędzia online i offline
- Gdzie należy się reklamować i jak powinna wyglądać efektywna reklama adekwatna do oferty usług medycznych, grupy docelowej klientów i lokalizacji praktyki
- Media społecznościowe i Internet – najprostsze i najbardziej chwytliwe rozwiązania reklamowe/promocyjne

#### **Część 3: ASPEKTY FINANSOWE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ**

- Zwiększenie efektywności prowadzenia działalności, czyli zmaksymalizowanie rentowności – napływ nowych pacjentów i utrzymanie już istniejących
- Kalkulacja kosztów, dochodów, przychodów i zysków, amortyzacja sprzętu, sprzęt w leasingu
- Marża na usługi medyczne – kalkulacja
- Inwestycje w placówkę medyczną: sprzęt, marketing, personel, nowości rynkowe itp. - kalkulacja
- Promocje – różne formy działań promocyjnych na usługi medyczne np. tworzenie pakietów zabiegowych i ich opłacalność
- Sprzedaż usług medycznych – stały proces oraz wybór nowych narzędzi i ścieżek sprzedaży

#### **Część 4: ASPEKTY AKTYWNEGO POZYSKIWANIA PACJENTA I NOWYCH KLIENTÓW**

- Segmentacja i zarządzanie bazą pacjentów / klientów
- Nowy pacjent, stały pacjent, pacjent powracający – grupa docelowa pacjentów
- Docieranie do nowych grup pacjentów, ich pozyskiwanie i utrzymanie
- Oferowanie nowych usług wobec stałych pacjentów
- Kadra / pracownicy i marketing wewnętrzny w podmiocie medycznym

#### **Walidacja wewnętrzna.**

- Walidację przeprowadzi osoba wyznaczona w sekcji "**Osoby prowadzące**".

#### **Ważne informacje:**

\* W trakcie świadczenia usługi, organizator przewiduje określone przerwy na odpoczynek.

\* Koszty dojazdu i zakwaterowania nie są wliczone w cenę usługi.

\* Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych (60min).

\* Szkolenie trwa dwa dni, w grupie przewidujemy maksymalnie ośmiu kursantów.

\* Jako organizator usługi zastrzegamy sobie możliwość dokonania zmian w zakresie oferowanej usługi przed jej rozpoczęciem i zobowiązujemy się do natychmiastowego powiadomiania zainteresowanych stron o wszelkich modyfikacjach.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 5</b> Część 1: ASPEKTY PRAWNE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ	Jerzy Niewiński	27-06-2026	10:00	14:00	04:00
<b>2 z 5</b> Część 2: ASPEKTY MARKETINGU PLACÓWKI MEDYCZNEJ	Jerzy Niewiński	27-06-2026	14:00	18:00	04:00
<b>3 z 5</b> Część 3: ASPEKTY FINANSOWE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ	Jerzy Niewiński	28-06-2026	10:00	14:00	04:00
<b>4 z 5</b> Część 4: ASPEKTY AKTYWNEGO POZYSKIWANIA PACJENTA I NOWYCH KLIENTÓW	Jerzy Niewiński	28-06-2026	14:00	17:30	03:30
<b>5 z 5</b> Walidacja wewnętrzna.	-	28-06-2026	17:30	18:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	231,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	231,25 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Jerzy Niewiński

Dyrektor Zarządzający i współwłaściciel firmy szkoleniowej, specjalizującej się w tworzeniu narzędzi szkoleniowych – symulacji i gier w formie planszowej lub komputerowej.

Doświadczeniem zawodowym silnie związany z branżą finansową i FMCG. Przez wiele lat dyrektor pionów sprzedaży oraz doradca zarządu w międzynarodowych firmach.

Od 2003 roku skupiony tylko na pracy trenerskiej. W ramach działalności rozwija projekty szkoleniowe z szerokiego zakresu umiejętności myślenia przedsiębiorczego, strategicznego, procesowego, a także zarządzania personelem i sprzedażą, szczególnie dla kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla. Współautor książki „Gry szkoleniowe – praktyczny przewodnik”.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi otrzymuje pliki multimedialne zawierające istotne informacje dotyczące metodyki wykonywanych zabiegów w trakcie szkoleń, pliki są tylko do użytku własnego, gdyż stanowią własność intelektualną usługodawcy, rozpowszechnienie ich może grozić wszczęciem postępowania karnego.

### Warunki uczestnictwa

Do zajęć mogą przystąpić:

- \* Lekarze legitymujący się prawem wykonywania zawodu.
- \* Lekarze dentyści legitymujący się prawem wykonywania zawodu.
- \* Osoby pełnoletnie zainteresowane usługą.

### Informacje dodatkowe

Usługa:

\* Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie potwierdzające nabycie kompetencji w zakresie umiejętności i wiedzy do wykonywania zabiegów objętych tematyką zajęć.

\* Tematyka usługi nie jest ujęta w programie szkolenia specjalizacyjnego lekarza i lekarza dentystry oraz nie jest szkoleniem obowiązkowym w przebiegu szkolenia specjalizacyjnego lekarzy, a w związku z tym jedyną możliwością zdobycia nowych umiejętności i wiedzy jest odbycie usługi rozwojowej.

\* Usługa ma charakter kształcenia zawodowego, w związku z czym podstawą ZW.VAT jest art.43 [Zwolnienia przedmiotowe] ust. 1 pkt 29 lit. a ustawy o VAT w przypadku dofinansowania poniżej 70% lub Podstawa prawna zwolnienia z VAT: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia MF w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

## Adres

al. Aleja "Solidarności" 165

00-876 Warszawa

woj. mazowieckie

Adres: al. Aleja "Solidarności" 165, 00-876 Warszawa.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Anna Jaszczewska-Domagała**

**E-mail** [shtraining@shtraining.pl](mailto:shtraining@shtraining.pl)

**Telefon** (+48) 502 503 188