



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



Akademia Zarządzania - REKRUTACA

Numer usługi 2024/02/13/13390/2072117

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 30.11.2024 do 01.12.2024

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 / Stomatologia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie efektywnej pracy menedżera
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	29-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Na szkoleniu dowiesz się, jak:

- profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę,

- zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną,
- wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu jego obowiązki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi <ul style="list-style-type: none"> ■ profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę, ■ zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną, ■ wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu obowiązki 	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

Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów i osób zarządzających praktykami stomatologicznymi. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego. Podczas szkolenia wykorzystywane są różne formy pracy – wykład, prezentacja multimedialna, ćwiczenia praktyczne w parach i 3-4 osobowych grupach, dyskusje na forum i prezentacja scenek.

Uczestnicy potrafią:

- przeprowadzić efektywną zakończoną sukcesem rekrutację,
- wybrać odpowiedniego lekarza, rejestratorkę, higienistkę lub asystentkę,
- wdrożyć pracownika kulturę organizacji,
- przekazać i wdrożyć w nowe obowiązki.

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?

Uczestnik potrafi

- profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę,
- zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną,
- wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu obowiązki

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

Jakość obsługi pacjenta jest bezpośrednio związana z zasobami ludzi pracującymi w służbie zdrowia. Szkolenie *Wybór i wdrożenie idealnego pracownika* pozwala na zdobycie wiedzy i umiejętności związanych z dobieraniem odpowiednich osób do zespołu gabinetu stomatologicznego. Uczestnicy rozwijają swoje wewnętrzne zasoby powiązane ze zdolnością obserwacji oraz wyciągania wniosków dotyczących rzeczywistych zachowań w pracy kandydatów na stanowisko lekarza dentysty, rejestratorki, asystentki czy higienistki.

Zdecydowanie najczęstszym błędem w procesie rekrutacji jest słabe przygotowanie do niej. Bardzo często intuicyjnie wyczuwamy zakres naszych oczekiwań w stosunku do potencjalnego kandydata, ufając, że nasz instynkt nieomylnie podpowie nam właściwy wybór. Aby uniknąć rozczarowań podczas warsztatów uczestnicy poznają konkretne techniki oraz narzędzia, które ułatwiają efektywne przeprowadzenie procesu rekrutacji i umożliwiają prognozowanie przyszłej współpracy na każdym etapie działań rekrutacyjnych: od przygotowania do procesu rekrutacji, poprzez analizę aplikacji, przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych, po decyzję rekrutacyjną i wdrożenie nowego pracownika do zespołu gabinetu stomatologicznego, tak aby był integralnym członkiem zespołu i pracował w duchu misji i wizji firmy nastawionej na wysoką jakość pracy z pacjentem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 • Sprawy organizacyjne. • Krótkie przedstawienie prowadzącego. • Przedstawienie się uczestników i poznanie ich oczekiwań względem szkolenia. • Przedstawienie programu szkolenia	-	30-11-2024	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>2 z 7 • Czym jest efektywna rekrutacja? • Kategorie wymagań wobec kandydatów. • Decyzja rekrutacyjna – rekrutacja wewnętrzna a zewnętrzna. • Etapy rekrutacji.</p>	-	30-11-2024	12:00	14:00	02:00
<p>3 z 7 • Konsekwencje błędów przy rekrutacji: wzrost kosztów • obniżenie morale (problem z motywacją reszty zespołu)</p>	-	30-11-2024	14:00	16:00	02:00
<p>4 z 7 • negatywny wpływ na wizerunek gabinetu, brak poczucia stałości, „nowe twarze”, brak profesjonalizmu • angażowanie właściciela w rozmowy korygujące i ew. następną rekrutację; koszty emocjonalne</p>	-	30-11-2024	16:00	18:00	02:00
<p>5 z 7 Korzyści: • wzrost satysfakcji i zadowolenia pacjenta • rozwój kliniki • bardziej efektywne zarządzanie</p>	-	01-12-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 7 Tworzenie opisu stanowiska pracy - rejestratorka, asystentka, higienistka, lekarz – jak poprzez rekrutację doprowadzić do wzrostu satysfakcji pacjenta z opieki stomatologicznej ?	-	01-12-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 7 Wywiad telefoniczny; Rozmowa kwalifikacyjna; Wdrożenie pracownika do pracy i podsumowanie	-	01-12-2024	13:00	15:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypt

Informacje dodatkowe

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

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych

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