



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



Psychologia motywacji do leczenia biologicznego (MEMS cz. I)

Numer usługi 2024/03/19/13390/2100662

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 14.09.2024 do 15.09.2024

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	Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentyków. Mogą wziąć w nim udział również osoby zarządzające praktyką stomatologiczną, które chcą być bardziej efektywne w codziennej pracy oraz rozumieć interakcje zachodzące pomiędzy lekarzem a pacjentem i wspomagać ten proces z pozycji menadżera. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do prowadzenia profesjonalnej rozmowy z pacjentem na temat leczenia biologicznego w odpowiednio zaaranżowanych warunkach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik potrafi rozpoznać kryteria decyzyjne i motywacyjne pacjenta, Potrafi stosować techniki aktywnego słuchania.</p> <p>Umie konstruować pytania, które wywołują refleksję i budują zaufanie do autorytetu lekarza.</p> <p>Potrafi budować z pacjentem relacje, które umożliwiają wywołanie u pacjenta stanu skupienia.</p>	<p>ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Cel biznesowy

Celem jest wdrożenie standardów i poprawa jakości pracy z pacjentem w zakresie obsługi.

Wzrost o 50% liczby pacjentów pierwszorazowych.

Zastosowanie kanonu profesjonalizmu obsługi pacjenta która bezpośrednio przekłada się na wzrost oceny gabinetu i lekarza przez pacjenta.

Umiejętność pracy z bieżącą grupą pacjentów Praca z bez ponoszenia dodatkowych nakładów finansowych na działania marketingowe.

Zauważalna zmiana jakości pracy z pacjentem od momentu wdrożenia standardów prezentowych na szkoleniu od 3 do 6 miesięcy po szkoleniu.

Efekt usługi

Uczestnik rozpoznaje kryteria decyzyjne i motywacyjne pacjenta, stosuje techniki aktywnego słuchania.

Poprawnie konstruuje pytania, które wywołują refleksję i budują zaufanie do autorytetu lekarza.

Buduje z pacjentem relacje, które umożliwiają wywołanie u pacjenta stanu skupienia, podczas którego potrafi na logicznym poziomie zaakceptować argumentację potrzeby i konieczności wykonania zabiegów medycznych.

W prosty i skuteczny sposób potrafi komunikować się z pacjentem w zakresie prezentacji rozwiązań medycznych.

Zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz z jej otoczeniem i potrafi skutecznie komunikować się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia biologicznego.

Zastępuje specjalistyczną medyczną terminologię językiem dopasowanym do wiedzy pacjenta.

Aranżuje warunki sprzyjające rozmowie z pacjentem (poza fotelem dentystycznym, przy biurku) w zakresie leczenia biologicznego.

Motywuje pacjenta do rozpoczęcia i zakończenia leczenia biologicznego w ramach 3 do 6 miesięcy.

Posługuje się sprawnie obrazem (rysunki, zdjęcia).

Profesjonalnie przedstawia plan leczenia i rozmawia o jego kosztach.

Buduje z pacjentem bardziej satysfakcjonujące relacje.

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 rozpoznaje kryteria decyzyjne i motywacyjne pacjenta do leczenia biologicznego.

Stosuje techniki aktywnego słuchania, poprawnie konstruuje pytania, które wywołują refleksję i budują zaufanie do autorytetu lekarza.

Buduje z pacjentem relacje wpływającą na motywację do leczenia.

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

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia biologicznego.

Szkolenie skierowane jest do lekarzy dentyistów posiadających doświadczenie w komunikacji z pacjentem w zakresie leczenia biologicznego i przywrócenia zdrowia jamy ustnej.

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

- Pierwszy kontakt z pacjentem
- Aranżacja miejsca rozmowy z pacjentem
- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Sztuka zadawania pytań
- Partnerska relacja z pacjentem oparta o archetypowe emocje – czułość, humor, waleczność
- Profesjonalny wywiad z pacjentem
- Samoświadomość w zakresie treści i formy – jak pacjent odbiera zachowanie lekarza
- Nawiązanie pierwszego kontaktu lekarza z pacjentem
- Rozmowa wstępna z pacjentem
- Poczucie bezpieczeństwa pacjenta
- Wzorzec prostego języka oraz przedstawienie sposobów zwizualizowania problemu pacjenta – budowanie motywacji „od problemu”
- Umiejętność okazania troski i wzbudzania zaufania
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- Praktyczne ćwiczenie w grupach wszystkich poznanych na szkoleniu wzorców postępowania z pacjentem.
- Przedstawienie wzorcowego modelu omówienia stanu zdrowia pacjenta po badaniu
- Zaszczepianie kultury profilaktycznej i prozdrowotnej
- Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych
- Omówienie efektów zabiegu
- Zakończenie wizyty

Prowadzący prezentuje przykłady zamiany specjalistycznego słownictwa na zwroty, które są eleganckie i godne profesji lekarza, i jednocześnie umożliwiają pełne zrozumienie przez pacjenta przedstawianych treści. Omówione zostają psychologiczne mechanizmy i reakcje pacjentów podczas słuchania przekazu zawierającego specjalistyczne słownictwo. Przedstawiony i ćwiczony podczas zajęć praktycznych jest wzorcowy model omówienia stanu zdrowia pacjenta. Zaprezentowana zostaje umiejętność zwizualizowania pacjentowi wyniku badania w sposób z jednej strony dający mu pełne zrozumienie stanu obecnego, a z drugiej uświadamiający konsekwencje wynikające z zaniechania leczenia.

Jest to warsztat, praca w parach i odgrywanie scenek.

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.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

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: 1



1 z 1

Mariusz Oboda

trener, coach

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).
ICF na poziomie PCC
Od 15 lat pracuje jako trener i coach, początkowo rozwijając kompetencje Inteligencji Emocjonalnej wśród menedżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest pierwszą 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.

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