



MARIUSZ OBODA  
CONSULTING &  
TRAINING GROUP



## Psychologia motywacji do leczenia protetycznego (II cz. MEMS)

Numer usługi 2024/03/19/13390/2100663

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 17.10.2024 do 18.10.2024

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

208,57 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Stomatologia
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>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.</p> <p>Lekarze dentyści wykonujący leczenie z zakresu stomatologii zachowawczej, endodoncji, protetyki lub implantologii oraz personel zarządzający placówką leczniczą (praktyką stomatologiczną) posiadający doświadczenie w komunikacji z pacjentem z zakresu motywacji do leczenia protetycznego.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompetentnego komunikowania się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz komunikacji z jej otoczeniem.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W czasie scenek i ćwiczeń 1:1 podczas szkolenia, trener analizuje realizację zadań uczestników i przekazuje im informację zwrotną	ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

## 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 do leczenia protetycznego, stosuje techniki aktywnego słuchania.

Potrafi przeprowadzić głęboką rozmowę z pacjentem, 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 protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Zastępuje specjalistyczną medyczną terminologię językiem dopasowanym do wiedzy pacjenta.

Aranżuje warunki sprzyjające rozmowie z pacjentem (poza fotelem dentystycznym, przy biurku).

Motywuje pacjenta do zakończenia leczenia biologicznego w ciągu pół roku.

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?

Usługa przygotowuje do kompetentnego komunikowania się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Uczestnik zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz komunikacji z jej otoczeniem.

#### 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

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

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

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- 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 pacjent. 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.

Usługa jest realizowana wg godzin zegarowych, a nie godzin dydaktycznych.

## 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: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

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

### Informacje dodatkowe

Szkolenie jest drugą 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.

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

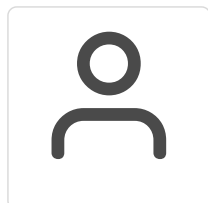
woj. mazowieckie

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](mailto:marlena.majewska@oboda.pl)

**Telefon** (+48) 601 370 962