



MARIUSZ OBODA  
CONSULTING &  
TRAINING GROUP



## MEMS - Kolorowe JA

Numer usługi 2024/03/19/13390/2100679

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 28.11.2024 do 29.11.2024

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 / Medycyna
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie efektywnej pracy menedżera
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-11-2024
<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

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat tego, jaki typ osobowości reprezentują. Nabędą umiejętności rozpoznawania typów osobowości swoich pacjentów, współpracowników oraz tego, jakie mają oni potrzeby w zakresie ilości i jakości

informacji potrzebnych do podejmowania decyzji. Uczestnicy zdobędą kompetencje społeczne w zakresie budowania satysfakcjonujących relacji z innymi i rozpoznawania ich potrzeb.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat tego, jaki typ osobowości reprezentują. Nabędą umiejętności rozpoznawania typów osobowości swoich pacjentów, współpracowników oraz tego, jakie mają oni potrzeby w zakresie ilości i jakości informacji potrzebnych do podejmowania decyzji. Uczestnicy zdobędą kompetencje społeczne w zakresie budowania satysfakcjonujących relacji z innymi i rozpoznawania ich potrzeb.	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 obsługi.

Wzrost o 50% liczby pacjentów pierwszorazowych sondujących rynek przez telefon.

Zastosowanie kanonu profesjonalizmu obsługi przez rejestratorkę podczas obsługi pacjenta co się bezpośrednio przekłada się na wzrost oceny gabinetu i jakości pracy lekarza.

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

Zauważalna zmiana jakości pracy z pacjentem od momentu wdrożenia standardów prezentowych na szkoleniu.

### **Efekt usługi**

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat tego, jaki typ osobowości reprezentują. Nabędą umiejętności rozpoznawania typów osobowości swoich pacjentów, współpracowników oraz tego, jakie mają oni potrzeby w zakresie ilości i jakości informacji potrzebnych do podejmowania decyzji. Uczestnicy zdobędą kompetencje społeczne w zakresie budowania satysfakcjonujących relacji z innymi i rozpoznawania ich potrzeb.

### **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?**

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat tego, jaki typ osobowości reprezentują. Nabędą umiejętności rozpoznawania typów osobowości swoich pacjentów, współpracowników oraz tego, jakie mają oni potrzeby w zakresie ilości i jakości

informacji potrzebnych do podejmowania decyzji. Uczestnicy zdobędą kompetenc

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że validacja 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 validacji?**

Zastosowano zapisy wskazujące na rozdzielenie tych procesów

## Program

Na warsztacie przyjrzymy się różnym stylom komunikacji przez pryzmat typologii osobowości. Nie zawsze bowiem uświadamiamy sobie, że używamy różnych, czasami specyficznych kodów komunikacyjnych. Każda grupa zawodowa posługuje się w pewnej mierze własnym językiem, w którym znajdują się wyrażenia i zwroty charakterystyczne dla danego kręgu ludzi. Oprócz różnic społecznych i zawodowych istnieją również różnice indywidualne w przekazywaniu i odbieraniu informacji. Mamy różne style formułowania przekazów i wchodzenia w kontakt z innymi, mamy też pewne preferencje co do tego, jak inni powinni się z nami komunikować, jakiego rodzaju informacje zawierać w swoich przekazach. Wiąże się to z typem osobowości.

Dlaczego warto je poznać? Poznanie preferencji, nastawień, przyzwyczajzeń każdego z nich pomoże lekarzom formułować przekaz bardziej dopasowany do danego pacjenta. Szansa na to, że informacja dotrze i będzie zrozumiana przez pacjenta/odbiorcę zwiększy się, gdy nadawca/lekarz zacznie „nadawać” na tych samych falach, na których funkcjonuje odbiorca.

Program warsztatu pozwala uczestnikom lepiej zrozumieć siebie, poznać preferencje innych ludzi oraz aktywnie adaptować swój styl komunikacyjny. Język koncepcji osobowości, której autorem jest wybitny szwajcarski psycholog i psychiatra C. G. Jung, ułatwia zapamiętanie treści programu oraz pomaga szybko wykorzystać zdobytą wiedzę. Efektywność osobista = jakość relacji z pacjentami oraz umiejętność realizowania zadań, których podejmują się lekarze.

Przed szkoleniem uczestnicy wypełniają test - Indywidualny Profil Preferencji, dostępny on line. Jest to badanie psychologiczne, które daje wiedzę o czynnikach motywujących, obszarach rozwoju osobistego, o leżących w naszych preferencjach osobowościowych postawach i potrzebach przekładających się na relacje, jakie budujemy oraz na nasz styl działania.

## 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

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 920,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	208,57 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	208,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe - skrypty, oraz kwestionariusz kompetencji tj. indywidualny wynik testu osobowości Insights Discovery.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie jest trzecią częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt 7 praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia zawodowego 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.

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

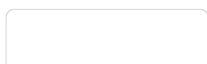
woj. mazowieckie

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

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