



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



OBODA: Przekonania

Numer usługi 2024/03/19/13390/2100704

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 26.09.2024 do 27.09.2024

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 / 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 inteligencji emocjonalnej
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	25-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat roli przekonań w budowaniu wewnętrznej motywacji do realizacji celów zawodowych. Nabędą umiejętności pozwalających na identyfikację i zmianę przekonań pacjenta w przypadku jego

obiekcji dot. kompleksowego leczenia i uzyskania pełnego zdrowia jamy ustnej. Nauczą się uważnego słuchania i zadawania pytań, które skłaniają pacjenta do refleksji. Zdobędą kompetencje społeczne pozwalające im na budowanie głębszej i bardziej satysfakcjonującej relacji z pacjentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat roli przekonań w budowaniu wewnętrznej motywacji do realizacji celów zawodowych. Nabędą umiejętności pozwalających na identyfikację i zmianę przekonań pacjenta w przypadku jego obiekcji dot. kompleksowego leczenia i uzyskania pełnego zdrowia jamy ustnej.	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

Usługa przygotowuje do prowadzenia profesjonalnej rozmowy telefonicznej z pacjentem: ustalania jego potrzeb, uszczegóławiania pytań, udzielania odpowiedzi na pytania przy zachowaniu odpowiedniej równowagi pomiędzy pułapką diagnozowania a zastraszaniem się niewiedzą. Szkolenie przygotowuje ponadto do rozmowy o cenach, rozpoznawania i mierzenia się z obiekcjami pacjentów, kreowania profesjonalnego wizerunku gabinetu oraz aktywnego dążenia do umówienia wizyty.

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 roli przekonań w budowaniu wewnętrznej motywacji do realizacji celów zawodowych. Nabędą umiejętności pozwalających na identyfikację i zmianę przekonań pacjenta w przypadku jego obiekcji dot. kompleksowego 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

Udział w szkoleniu pozwala na uświadomienie sobie mechanizmu ograniczających przekonań. Pozwala na poznanie możliwości budowania alternatywnych sposobów myślenia, przekonań, które w większym stopniu będą wspierać realizację naszych lub pacjenta celów. Poznana wiedza uświadamia, w jakim stopniu strategie umysłowe i przekonania kierują pacjentami i nami w różnych kontekstach. Uczestnicy szkolenia zdobywają użyteczną wiedzę na temat opartego nie na nakazach, powinnościach, tylko na eleganckiej zmianie przekonań sposobu zmiany zachowań pacjentów i przeprowadzenia ich przez czasem niełatwy, proces decyzyjny lub zmianę. Uczestnicy zyskują również możliwość wykorzystania tej wiedzy na drodze osobistego rozwoju i zwiększenia swojej skuteczności w działaniu w określonych kontekstach. Wzmacniają odwagę i zdecydowanie we wprowadzaniu oczekiwanych zmian w rozwoju zawodowym i nie tylko.

Dzień 1

10.00-11:30 – zajęcia:

Sprawy organizacyjne.

- Zebranie informacji zwrotnych od uczestników na temat różnic w codziennej pracy po wprowadzeniu poznanych na 1 i 2 stopniu sposobów komunikowania się i postępowania z pacjentem.
- Ukazanie uczestnikom, w jaki sposób zagadnienia z programu szkolenia „Przekonania” pomagają wprowadzić wiedzę z cyklu szkoleń MEMS®.
- Prezentacja multimedialna omawiająca zagadnienia będące przedmiotem tego szkolenia.

Praktyczne ćwiczenia – strefa komfortu Koncepcja oparta o prace profesora psychologii *Mihály Csíkszentmihályego*

- Strefa komfortu a wypalenie zawodowe.
- Związek naszych przekonań ze stawianymi sobie wyzwaniem.

11.30-11.45 – przerwa

11.45-13.15 – zajęcia

Ćwiczenie praktyczne - rola i znaczenie sposobu myślenia w procesie uzyskiwania określonego celu

- Rozwój samoświadomości (jednej z kompetencji inteligencji emocjonalnej) - pierwszy krok ku konfrontacji z własnymi ograniczeniami.
- Rozpoznawanie ograniczających przekonań podczas symulowanej interakcji.
- Rozpoznawanie wspierających przekonań.

13.15-14.15 – przerwa

14.15-18.00 – zajęcia

Sposób postrzegania rzeczywistości jako nawyk kształtowany na przestrzeni lat.

- Wpływ rodziców, nauczycieli, otoczenia, ważnych życiowych wydarzeń na nasz sposób myślenia.
- Ukazanie, że wszelkie ograniczenia, które widzimy, biorą się z nawykowego myślenia i że są raczej ograniczeniami naszej percepcji niż wynikają z rzeczywistości.
- Rozwijanie świadomości własnego sposobu myślenia i oceny jego skuteczności w danym kontekście.

Dzień 2

9.00-10.30 – zajęcia

Podsumowanie poprzedniego dnia zajęć, pytania, wątpliwości, dyskusje

Model zmiany przekonań

- Świadomość tego, jak myślę w określonej sytuacji.
- Świadomość skutków, jakie wywołuje ten sposób myślenia.
- Przekierowanie uwagi z szukania ograniczeń w świecie na szukanie możliwości.

10.30-10.45 – przerwa

10:45-13:00 – zajęcia

Praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy do pracy z pacjentem

- Efekty Twojej pracy zawodowej są lustrem Twoich przekonań – zmieniając swoje wewnętrzne nastawienie można zmienić zewnętrzne aspekty swojego życia – praca z celami.
- Logika poziomów neurologicznych: zmiana na poziomie przekonań u pacjenta automatycznie wpłynie na jego zachowania i decyzje związane z profilaktyką, rehabilitacją lub wyborem leczenia.

13.15-13.30 – przerwa

13.30-15.00 – zajęcia

Praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy w pracy z tzw. trudnym pacjentem

- Samoświadomość własnych przekonań i ich wpływ na postawę pacjenta.
- Inny nie znaczy trudny.
- Umiejętność nabrania dystansu – zmiany przekonań w sytuacji trudnej.

Podsumowanie i odpowiedzi na pytania

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

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

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest czwartą 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.

Dostawca usługi przewiduje krótkie przerwy w trakcie usługi szkoleniowej na potrzeby uczestników, które wliczają się w czas trwania usługi.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor Warszawa

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