



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



MEMS: Przywództwo

Numer usługi 2024/03/19/13390/2100709

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 24.10.2024 do 25.10.2024

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

182,50 PLN brutto/h

182,50 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	23-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rozpoznawania i rozróżniania wzorców myślowych, które są nawykowo uruchamiane w kontakcie z pacjentem. Uczestnicy otrzymują i interpretują wyniki testu, który obrazuje ich indywidualne predyspozycje.

Usługa przygotowuje do bardziej świadomego i elastycznego budowania z pacjentem satysfakcjonującej relacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Usługa przygotowuje do rozpoznawania i rozróżniania wzorców myślowych, które są nawykowo uruchamiane w kontakcie z pacjentem.	ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	Test teoretyczny

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 zasłanianiem 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?

Usługa przygotowuje do rozpoznawania i rozróżniania wzorców myślowych, które są nawykowo uruchamiane w kontakcie z pacjentem. Uczestnicy otrzymują i interpretują wyniki testu, który obrazuje ich indywidualne predyspozycje.

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 adresowane jest do lekarzy dentystów. 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. 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.

Udział w szkoleniu poprzedza wykonanie testu MindSonar Metaprofile Analysis®. Jego wyniki przedstawione są podczas szkolenia i pozwalają na lepsze zrozumienie własnego funkcjonowania w relacjach zawodowych.

Program szkolenia obejmuje następujący zakres tematyczny:

Przywództwo

Rola i znaczenie dominujących strategii w określonych sytuacjach

Sposoby badania przywództwa – kryteria obiektywne i subiektywne

Postawy w kontakcie z pacjentem: prezeniter, mentor, przywódca

Strategia wdrażania pomysłów wg Roberta Diltsa

Przywództwo a poczucie bezpieczeństwa pacjenta

Metaprogramy – nieświadome wzorce myślenia

Strategia rozwoju słabych stron i nacisku na zasoby

Tożsamość przywódcy – osobowość i role, w które wchodzimy

Dzień 1

10.00-11.30 – zajęcia

Rozmowa o efektach poprzednich szkoleń, omówienie programu bieżącego szkolenia, sprawy organizacyjne

Co to jest przywództwo – jego rola i znaczenie w pracy lekarza z pacjentem.

Jak badamy przywództwo, jak je rozpoznajemy – kryteria obiektywne i subiektywne odczucia w kontakcie z drugą osobą

11:30-11:45 - przerwa

11:45-13.15 – zajęcia

Rola przywództwa w roztaczaniu przed pacjentem wiarygodnej i atrakcyjnej wizji efektów dbania o zdrowie jamy ustnej

Postawa prezentera rozwiązań vs. Postawa mentora, przywódcy

13.15-14.15 – przerwa

14.15-15.45 – zajęcia

Przywództwo a poczucie bezpieczeństwa pacjenta: wzbudzanie zaufania pacjenta, wiarygodność lekarza w oczach pacjenta, reakcje pacjenta w kontakcie z lekarzem o niskim poziomie przywództwa

Rozpoznanie czynników kształtujących poczucie bezpieczeństwa pacjenta, przeniesienie ich do codziennej pracy

15.45-16.00 – przerwa

16.00-18.00 – zajęcia

Metaprogramy – nieświadome wzorce myślowe oraz omówienie narzędzia testowego Mind Sonar

Analiza postawy lekarza w oparciu o test Mind Sonar – mocne i słabe strony, ich konsekwencje w codziennej pracy

Dzień 2

09.00-10.30 – zajęcia

Pytania, odpowiedzi, dyskusje odnośnie do wiedzy zdobytej pierwszego dnia

Opracowanie strategii rozwoju słabych stron i położenia nacisku na zasoby

Tożsamość przywódcy – odkrywanie osobowości i ról, w które wchodzimy

10:30-10:45 – przerwa

10:45-13:00 – zajęcia

Rola i znaczenie dominacji niektórych strategii w określonych sytuacjach

Kształtowanie optymalnej postawy w kontekście zawodowym; postępowanie przywódcy w „trudnych” sytuacjach

13:00-13:15 – przerwa

13.15-17.00 – zajęcia

Od pomysłu do realizacji – strategia wdrażania odważnych pomysłów na podstawie opracowanej przez Robert Diltsa strategii W. Disneya.

Ćwiczenia praktyczne – jak planować: od wizji do przemyślanego, mającego największe szanse na realizację planu działania.

Podsumowanie, pytania, wnioski

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	182,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	182,50 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 segregatory z przygotowanymi materiałami szkoleniowymi.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest szóstą 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.

Podczas szkolenia podczas ćwiczeń używany jest sprzęt nagrywający (kamera), co pozwala omówić ćwiczony materiał.

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

Golden Floor Centrum

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