



Wektor Wiedzy Sp. z o.o.



Optimalizacja działań gabinetu dentystycznego: efektywność, prosperity i budowanie relacji z pacjentami

Numer usługi 2024/06/14/43371/2183272

Rzeszów / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

14 h

02.09.2024 do 03.09.2024

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

292,56 PLN brutto/h

237,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Zespoły pracowników gabinetów dentystycznych
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się, jak budować motywację i zaangażowanie pacjenta do podjęcia i/lub kontynuacji leczenia

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa potrzeby pacjenta w gabinecie dentystycznym i kieruje go na właściwą ścieżkę leczenia	Uczestnik przystąpi do testu, który sprawdzi czy osiągnął założone efekty usługi.	Test teoretyczny
Organizuje i korzysta z kultury organizacyjnej dostosowanej do pacjenta	Uczestnik przystąpi do testu, który sprawdzi czy osiągnął założone efekty usługi.	Test teoretyczny
Definiuje pojęcia i rozpoznaje stany faktyczne	Uczestnik przystąpi do testu, który sprawdzi czy osiągnął założone efekty usługi.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, zawiera informacje dotyczące pozyskanej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, zawiera potwierdzenie.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, zawiera potwierdzenie.

Program

Podczas szkolenia pokażemy jak:

powinna wyglądać wizyta pacjenta pierwszorazowego,
budować motywację pacjenta do leczenia kompleksowego,
wygląda przepływ pacjenta w gabinecie,
sprawić, aby rozmowa lekarza z pacjentem była dialogiem, a nie pouczającym monologiem,
przedstawić pacjentowi możliwy do uzyskania efekt wizualny,
rozmawiać z pacjentem o kosztach leczenia, kiedy je przedstawiać,
może być zorganizowany gabinet by wytworzyć kulturę organizacyjną opartą na współpracy,
zaangażować zespół to pracy w grupie,
budować relację z pacjentami i współpracownikami,
powinna wyglądać współpraca na linii lekarz-asystentka.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

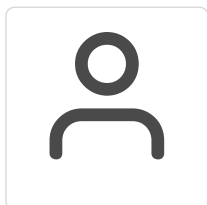
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	292,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	237,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Oboda

Założyciel OBODA Group® i twórca 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.

W ramach OBODA Group zrzesza psychologów oraz socjologów, którzy skupiają się na badaniu psychologicznych aspektów pracy z pacjentem. Jako jeden z kilkudziesięciu coachów w Polsce posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC). Jest certyfikowanym trenerem NLP, posiada certyfikat Master Practitioner in Art of NLP, nadany przez amerykańskie stowarzyszenie The Society of NLP i Instytut Psychoterapii.

Od 15 lat z sukcesami pracuje jako trener i coach. W 2003 roku postanowił w unikalny sposób połączyć całą zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną i skupić się na badaniu i opracowywaniu profesjonalnych standardów pracy z pacjentem stomatologicznym.

Prekursor badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta. Autor najbardziej kompletnego projektu rozwoju zawodowego i osobistego lekarzy dentyków (MEMS). Twórca unikalnego interdyscyplinarnego modelu zarządzania praktyką (LEAD). Jako pierwszy na tym rynku rozwija także zasoby wewnętrzne uczestników, wiedząc, że

behawioralne wskazówki postępowania to dopiero początek drogi do sukcesu zawodowego i osobistego.

Autor kilkudziesięciu artykułów z zakresu psychologicznych aspektów pracy

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi otrzyma komplet materiałów szkoleniowych przygotowany przez Prowadzącego.

Adres

al. Armii Krajowej 32

35-307 Rzeszów

woj. podkarpackie

Hotel Classic, Aleja Armii Krajowej 32, 35-307 Rzeszów

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Anna Wilk

E-mail a.wilk@wektorwiedzy.pl

Telefon (+48) 172 831 004