



MARIUSZ OBODA  
CONSULTING &  
TRAINING GROUP



## Psychologia motywacji do leczenia biologicznego (MEMS cz. I)

Numer usługi 2024/10/01/13390/2337278

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 18.01.2025 do 19.01.2025

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 / Psychologia i rozwój osobisty
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	15
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-12-2024
<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 świadomego rozwijania i korzystania z zasobów inteligencji emocjonalnej i postrzegania trudnych sytuacji w sposób umożliwiający zachowanie dobrego stanu. Przygotowuje do budowania strategii

umysłowych, które pozwalają działać w użyteczny sposób w sytuacjach, które dotychczas prowadziły do dużego obciążenia emocjonalnego. Szkolenie pozwala budować głębsze i bardziej satysfakcjonujące relacje z pacjentem oraz rozpoznawać jego potrzeby.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą z zakresu świadomego rozwijania i korzystania zasobów inteligencji emocjonalnej</p> <p>Monitoruje wśród innych współpracowników oraz klientów określne zachowania i potrafi odpowiednio na nie zareagować</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• charakteryzuje i rozróżnia typy 10 kompetencji IE</li> <li>• definiuje i rozróżnia rolę i znaczenie kompetencji IE</li> <li>• monitoruje określone typy osobowości potrafi dobrać do nich określoną komunikację z zakresu IE,</li> <li>• kontroluje zachowanie i emocje i szybko wraca do swojego dobrostanu,</li> <li>• ocenia poziom komunikacji i dobiera odpowiednie narzędzia</li> </ul>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Rozpoznaje relacje z pacjentem w oparciu o zdiagnozowane potrzeby</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• omawia poziom werbalnych i niewerbalnych zachowań pacjenta</li> <li>• omawia trendy w przygotowaniu planu leczenia</li> <li>• obsługuje pacjenta w określonym efektywnym standardzie obowiązujący w zespole</li> </ul>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Charakteryzuje typy poszczególnych pacjentów</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• omawia standardy pracy rejestracji, lekarzy, higienistek, asystentek</li> <li>• stosuje zasady komunikacji interpersonalnej</li> </ul>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się.

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

Tak, walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument będzie potwierdzał zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielność procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Szkolenie w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmienia ograniczające przekonania.

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia biologicznego.

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:

- Pierwszy kontakt z pacjentem
- Aranżacja miejsca rozmowy z pacjentem
- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Sztuka zadawania pytań
- Partnerska relacja z pacjentem oparta o archetypowe emocje – czułość, humor, waleczność
- Profesjonalny wywiad z pacjentem
- Samoświadomość w zakresie treści i formy – jak pacjent odbiera zachowanie lekarza
- Nawiązanie pierwszego kontaktu lekarza z pacjentem
- Rozmowa wstępna z pacjentem
- Poczucie bezpieczeństwa pacjenta
- Wzorzec prostego języka oraz przedstawienie sposobów zwizualizowania problemu pacjenta – budowanie motywacji „od problemu”
- Umiejętność okazania troski i wzbudzania zaufania
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- Praktyczne ćwiczenie w grupach wszystkich poznanych na szkoleniu wzorców postępowania z pacjentem.
- Przedstawienie wzorcowego modelu omówienia stanu zdrowia pacjenta po badaniu
- 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 pacjenta. 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.

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.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

## 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

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 materiały szkoleniowe - skrypty

## Informacje dodatkowe

Szkolenie jest pierwszą 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.

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor

Piętro 2

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Marlena Majewska**

**E-mail** [marlena.majewska@oboda.pl](mailto:marlena.majewska@oboda.pl)

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