



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



Psychologia motywacji do leczenia protetycznego (MEMS cz. II)

Numer usługi 2024/10/01/13390/2337280

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 27.03.2025 do 28.03.2025

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	<p>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.</p> <p>Lekarze dentyści wykonujący leczenie z zakresu stomatologii zachowawczej, endodoncji, protetyki lub implantologii oraz personel zarządzający placówką leczniczą (praktyką stomatologiczną) posiadający doświadczenie w komunikacji z pacjentem z zakresu motywacji do leczenia protetycznego.</p>
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompetentnego komunikowania się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz komunikacji z jej otoczeniem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W czasie scenek i ćwiczeń 1:1 podczas szkolenia, trener analizuje realizację zadań uczestników i przekazuje im informację zwrotną	ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Celem jest wdrożenie standardów i poprawa jakości pracy z pacjentem w zakresie obsługi.

Wzrost o 50% liczby pacjentów pierwszorazowych.

Zastosowanie kanonu profesjonalizmu obsługi pacjenta która bezpośrednio przekłada się na wzrost oceny gabinetu i lekarza przez pacjenta.

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

Zauważalna zmiana jakości pracy z pacjentem od momentu wdrożenia standardów prezentowych na szkoleniu od 3 do 6 miesięcy po szkoleniu.

Efekt usługi

Uczestnik rozpoznaje kryteria decyzyjne i motywacyjne pacjenta do leczenia protetycznego, stosuje techniki aktywnego słuchania.

Potrafi przeprowadzić głęboką rozmowę z pacjentem, poprawnie konstruuje pytania, które wywołują refleksję i budują zaufanie do autorytetu lekarza.

Buduje z pacjentem relacje, które umożliwiają wywołanie u pacjenta stanu skupienia, podczas którego potrafi na logicznym poziomie zaakceptować argumentację potrzeby i konieczności wykonania zabiegów medycznych.

W prosty i skuteczny sposób potrafi komunikować się z pacjentem w zakresie prezentacji rozwiązań medycznych.

Zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz z jej otoczeniem i potrafi skutecznie komunikować się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Zastępuje specjalistyczną medyczną terminologię językiem dopasowanym do wiedzy pacjenta.

Aranżuje warunki sprzyjające rozmowie z pacjentem (poza fotelem dentystycznym, przy biurku).

Motywuje pacjenta do zakończenia leczenia biologicznego w ciągu pół roku.

Posługuje się sprawnie obrazem (rysunki, zdjęcia).

Profesjonalnie przedstawia plan leczenia i rozmawia o jego kosztach.

Buduje z pacjentem bardziej satysfakcjonujące relacje.

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 kompetentnego komunikowania się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Uczestnik zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz komunikacji z jej otoczeniem.

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

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

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:

- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- 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 pacjent. 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.

Usługa jest realizowana wg godzin zegarowych, a nie godzin dydaktycznych.

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: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty, zawierające treść prezentowaną przez trenera podczas prowadzenia usługi.

Materiały zawierają dodatkowo puste kartki do prowadzenia przez uczestników notatek z wykładowej części szkolenia oraz długopis.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest drugą 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.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962