



## Opiekun pacjenta

Numer usługi 2024/11/13/12745/2410325

2 600,00 PLN brutto

2 600,00 PLN netto

162,50 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

INSTYTUT  
DENTALWAY Kamil  
Kuczewski

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.05.2025 do 09.05.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Nasze szkolenie dedykujemy lekarzom denty stom, menadżerom i właścicielom placówek stomatologicznych, którzy chcą podwyższyć swoje umiejętności negocjacyjne i kompetencje zarządcze oraz wdrożyć stanowisko Opiekuna Pacjenta w swojej placówce stomatologicznej.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Opiekun pacjenta to osoba towarzysząca pacjentowi od pierwszej do ostatniej wizyty w klinice, od rozpoczęcia do zakończenia leczenia. Opiekun pomaga przejść pacjentowi wszystkie niezbędne konsultacje i badania. Następnie we współpracy z lekarzem prowadzącym przygotowuje kompleksowy plan leczenia, który szczegółowo omawia z pacjentem, wyjaśniając wszystkie etapy leczenia. Opiekun odpowiada na wszelkie pytania pacjenta oraz rozwiewa obawy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po ukończeniu szkolenia Uczestnik posiada wiedzę z zakresu:</p> <p>finansowania procedur stomatologicznych, tworzenia standardów obsługi pacjenta w swojej placówce, budowania łańcucha wartości dodanej, roli i zadań koordynatora leczenia, kompetencji, jakie powinien posiadać koordynator leczenia.</p>	<p>Zdanie testu na 70%</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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?

Tak

# Program

## Dzień I

### 1. Zadania Opiekuna pacjenta cz. 1

- Obowiązki opiekuna pacjenta.
- Forma pracy koordynatora leczenia.

### 2. Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 2

- Jak zrekrutować odpowiednią osobę na to stanowisko.
- Wdrożenie opiekuna pacjenta do już funkcjonującego zespołu.

### 3. Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 3

- Podstawowe pojęcia finansowe niezbędne do oceny opłacalności leczenia.
- Strategie finansowania procedur stomatologicznych.

#### 4. Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 4

- Koordynacja leczenia pacjentów zagranicznych.

#### 5. Rola opiekuna leczenia w budowaniu wartości usługi stomatologicznej

- Obsługa pacjenta jako proces.
- Podział na segmenty pacjentów oraz określenie potrzeb każdego z nich.
- Praktyczne przekazy komunikacyjne, skierowane do poszczególnych grup.

### Dzień II

#### 1. Strategie negocjacyjne cz. 1

- Schemat wizyt w trakcie codziennych rozmów z pacjentem.
- 1 wizyta konsultacyjna – rozmowa wstępna i badanie.
- Badanie potrzeb.
- Ważne wskazówki dotyczące rozmów.

#### 2. Strategie negocjacyjne cz. 2

- 2 wizyta konsultacyjna – prezentacja planu leczenia.
- CZK – podkreślanie korzyści z leczenia.

#### 3. Strategie negocjacyjne cz. 3

- CASE STUDY.

#### 4. Strategie negocjacyjne cz. 4

- Jak krok po kroku zrealizować to, co się sprawdza w praktyce?

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Zadania Opiekuna pacjenta cz. 1	Kamil Kuczewski	08-05-2025	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 11</b> Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 2	Kamil Kuczewski	08-05-2025	10:00	11:00	01:00
<b>3 z 11</b> Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 3	Kamil Kuczewski	08-05-2025	11:00	12:00	01:00
<b>4 z 11</b> Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 4	Kamil Kuczewski	08-05-2025	12:00	13:00	01:00
<b>5 z 11</b> Przerwa	Kamil Kuczewski	08-05-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 11</b> Rola opiekuna leczenia w budowaniu wartości usługi stomatologicznej	Kamil Kuczewski	08-05-2025	13:30	17:00	03:30
<b>7 z 11</b> Strategie negocjacyjne cz. 1	Kamil Kuczewski	09-05-2025	09:00	11:30	02:30
<b>8 z 11</b> Strategie negocjacyjne cz. 2	Kamil Kuczewski	09-05-2025	11:30	13:00	01:30
<b>9 z 11</b> Przerwa	Kamil Kuczewski	09-05-2025	13:00	13:30	00:30
<b>10 z 11</b> Strategie negocjacyjne cz. 3	Kamil Kuczewski	09-05-2025	13:30	15:30	02:00
<b>11 z 11</b> Strategie negocjacyjne cz. 4	Kamil Kuczewski	09-05-2025	15:30	17:00	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 600,00 PLN
Koszt usługi netto	2 600,00 PLN
Koszt godziny brutto	162,50 PLN
Koszt godziny netto	162,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**



## Kamil Kuczewski

Trener i doradca, specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu komunikacji z pacjentem oraz budowania modeli biznesowych w gabinecie stomatologicznym. Od 2009 r. prowadził szkolenia wewnętrzne, a od 2015 r. dla lekarzy dentyistów. Gościł na szkoleniach m.in. dla OIL Warszawa, PTTS i Glaxo Smith Cline. Obecnie prowadzi webinary oraz wykłada przedmioty takie jak Tworzenia standardów obsługi pacjenta oraz Monitorowanie i rozwój standardów obsługi pacjenta na uczelni Collegium Civitas.

Jego artykuły można przeczytać w gazetach i portalach stomatologicznych takich jak Stomatologia, Dental Tribune, Medical Tribune, Infodent, Dental Radio, Stomatologia, Dentowizja i Dentonet.

W 2009 r rozpoczął pracę w firmie CSA, która zajmowała się pozyskiwaniem klientów – tam przez 4 lata rozwijał firmę, aż doszedł do poziomu dyrektora zarządzającego, który kierował grupą 70 pracowników firmy. Firma osiągnęła 2 miejsce w obsłudze klienta i sprzedaży w Polsce. W roku 2013 rozpoczął współpracę z placówkami stomatologicznymi. Prowadził rozwój gabinetów stomatologicznych w gabinetach typu 'start up' oraz jednostkach funkcjonujących na rynku od kilkunastu lat. W zakresie jego obowiązków była optymalizacja modeli biznesowych. W roku 2015 r. na bazie swoich dotychczasowych doświadczeń i szkoleń zaczął edukować właścicieli placówek stomatologicznych, menadżerów i lekarzy dentyistów, rozpoczynając projekt DentalWay, który dynamicznie rozwija się, aż do dziś.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy pod koniec szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Osoby ubiegające się o dofinansowanie usługi prosimy o informację mailem na adres : [biuro@dentalway.pl](mailto:biuro@dentalway.pl) w celu potwierdzenia dostępności i rezerwacji miejsca. W mailu prosimy o zawarcie informacji: nazwa szkolenia, data, NIP firmy kierującej Uczestnika, imię i nazwisko Uczestnika oraz nr telefonu.

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Ogólne warunki uczestnictwa w zajęciach zostały zamieszczone na stronie: <http://dentalway.pl/regulamin-swiadczenia-uslug/>

**Koszty dojazdu, noclegu i wyżywienia nie są ujęte w koszcie usługi.**

**Po więcej informacji o naszej firmie i szkoleniach zapraszamy na [www.dentalway.pl](http://www.dentalway.pl).**

## Informacje dodatkowe

Szkolenie jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych w myśl § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013r. poz. 1722). W związku z powyższym niniejsza usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

Kursanci będą korzystał na zajęciach z materiałów szkoleniowych przygotowywanych przez Prowadzącego.

# Adres

ul. Sokołowska 7/8  
01-142 Warszawa  
woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Kamil Kuczewski**

**E-mail** [biuro@dentalway.pl](mailto:biuro@dentalway.pl)

**Telefon** (+48) 883 033 667