



INSTYTUT  
DENTALWAY Kamil  
Kuczewski



## Zarządzanie finansami i biznesem w placówkach medycznych

Numer usługi 2024/11/13/12745/2410355

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.02.2025 do 02.02.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełniących rolę menedżera w placówce medycznej.
<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

Celem szkolenia jest przekazanie wiedzy z zakresu zarządzania finansami oraz wykorzystywania jej w celu zwiększenia zysków i rentowności gabinetu. Uczestnicy szkolenia nauczą się analizować sytuację finansową swojej placówki medycznej – zyski, koszty, rentowność, mierniki efektywności lekarzy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Szkolenie przeznaczone jest dla managerów placówek medycznych.</p> <p>Po ukończeniu szkolenia Uczestnik:</p> <p>Potrafi stworzyć centrum odpowiedzialności za koszty w placówce medycznej.</p> <p>Umie dokonywać analizy kosztów.</p> <p>Wie, w jaki sposób zarządzać kosztami w celu optymalizacji tego procesu.</p> <p>Posługuje się wskaźnikami finansowymi i analizy finansowej</p> <p>Stosuje mierniki zarządcze finansowe</p> <p>Rozróżnia pojęcia finansowe niezbędne do prowadzenia placówki</p> <p>Buduje strategię przewagi konkurencyjnej</p> <p>Określa metody budowania systemu wynagrodzeń</p> <p>Zwiększa zyski i rentowność placówki</p> <p>Strategicznie zarządza finansami</p> <p>Dokonuje analizę finansową swojej placówki medycznej</p> <p>Planuje przepływy finansowe</p> <p>Analizuje strumień kosztów i przychodów oraz na ich podstawie wyciąga wnioski usprawniające funkcjonowanie placówki</p> <p>Określa wartości docelowe wskaźników finansowych placówki</p> <p>Dokonuje analizy biznesowej rentowności placówki, lekarzy i poszczególnych procedur</p> <p>Zarządza finansami placówki,</p> <p>Podejmuje decyzje strategiczne w sposób oparty na wynikach firmy.</p> <p>Uczestnicy szkolenia będą korzystali z materiałów przygotowanych przez wykładowcę.</p>	<p>Uczestniczy napiszą test przed i po szkoleniu</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. Przygotowanie firmy do strategicznego zarządzania finansami:

- Organizacja księgowości.
- Metody zbierania danych do analiz.
- Organizacja pracy niezbędna do liczenia kwestii finansowych.

### 2. Elementy sprawozdania finansowego:

- Przychód.
- Wskaźniki finansowe lekarzy.
- Koszty stałe i zmienne.
- Rachunek zysków i strat.
- Rachunek przepływów pieniężnych – cashflow.

### 3. Najważniejsze mierniki stanu finansowego:

- Ocena wyniku finansowego i wskaźników niefinansowych.
- Wyniki finansowe gabinetów, na których warto się wzorować.
- Wyznaczanie celów i symulowanie potencjalnych wzrostów w zyskach.

## Dzień II

### 1. Cennik:

- Analiza cennika.
- Kalkulator do liczenia rentowności zabiegów.
- Kalkulator do optymalizacji cennika.

### 2. System motywacyjny pracowników:

- System wynagradzania menadżera.
- Sposoby rozliczeń z lekarzami.
- Wynagrodzenia i premie personelu pomocniczego.
- Formy umów dla pracowników.
- Refundacje dla pracowników za szkolenia.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Przygotowanie firmy do strategicznego zarządzania finansami	Kamil Kuczewski	01-02-2025	09:00	13:00	04:00
<b>2 z 7</b> Przerwa	Kamil Kuczewski	01-02-2025	13:00	13:30	00:30
<b>3 z 7</b> Elementy sprawozdania finansowego	Kamil Kuczewski	01-02-2025	13:30	15:30	02:00
<b>4 z 7</b> Najważniejsze mierniki stanu finansowego placówki	Kamil Kuczewski	01-02-2025	15:30	17:00	01:30
<b>5 z 7</b> Cennik	Kamil Kuczewski	02-02-2025	09:00	13:00	04:00
<b>6 z 7</b> Przerwa	Kamil Kuczewski	02-02-2025	13:00	13:30	00:30
<b>7 z 7</b> System motywacyjny pracowników	Kamil Kuczewski	02-02-2025	13:30	17:00	03:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 200,00 PLN
Koszt usługi netto	3 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	200,00 PLN
Koszt godziny netto	200,00 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 dentystów. 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 dentystów, 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-swadczenia-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 korzystać 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