



Budowanie planu rozwoju placówki medycznej – schemat krok po kroku

Numer usługi 2024/11/13/12745/2410380

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

INSTYTUT
DENTALWAY Kamil
Kuczewski



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.12.2024 do 14.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełniących rolę managera w placówce medycznej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie kompetencji w zakresie budowania przewidywalnego, poukładanego planu rozwoju gabinetu medycznego i znacznie szybszy rozwój. Uczestnicy szkolenia nauczą się prowadzić analizy wewnętrzne i zewnętrzne, opisywać mocne i słabe strony gabinetu, wyciągać wnioski i na tej podstawie wyznaczać właściwe cele. Każdy uczestnik będzie potrafił rozpisać spójną strategię rozwoju, opisaną w sposób spójny i usystematyzowany. Cele będą realizowane skuteczniej i szybciej.

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>Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę z zakresu:</p> <p>Procesu budowania planu rozwoju gabinetu medycznego. Metod analiz strategicznych pomagających wyciągnąć właściwe wnioski. Poznanie procesu formułowania celów i strategii głównej oraz strategii w różnych obszarach przedsiębiorstwa. Planowania strategicznego w czterech perspektywach.</p> <p>Uczestnik szkolenia zyska kompetencje w zakresie:</p> <p>Budowy planu rozwoju dla placówki medycznej. Kategoryzowania danych wg priorytetów i nadawania im kolejności. Wyciągania wniosków opartych o analizy danych. Podejmowania szybszych i bardziej trafnych decyzji. Wyznaczania misji, wizji, wartości i celów strategicznych na podstawie danych z analiz. Budowy strategii w formie mapy strategicznej, gdzie cele są ze sobą ściśle powiązane. Skuteczniejszego wdrażania planu rozwoju w życie. Szybkiego podejmowania działań. Uczestnicy szkolenia będą korzystali z materiałów przygotowanych przez wykładowcę.</p>	<p>Uczestnicy napiszą test wiedzy 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Dzień I

1. Czym jest strategia i dlaczego jest konieczna?

- Rozpoczęcie: cele szkolenia, przedstawienie się uczestników i test wprowadzający.
- Czynniki decydujące o sukcesie firm medycznych.
- Czym jest doradztwo? Trzy kluczowe obszary funkcjonowania każdej firmy.
- Czym jest strategia firmy?

2. Proces budowy planu rozwoju

- Etapy budowy strategii firmy. Co zawiera plan rozwoju gabinetu medycznego?
- Zarządzanie czasem właściciela przy procesie budowania planu rozwoju gabinetu. Jak znaleźć czas i podzielić obowiązki?
- Jakich doradców od strategii warto mieć w zespole i gdzie ich szukać?

3. Analizy zewnętrzne i wewnętrzne

- Analiza wewnętrzna wskaźników finansowych i niefinansowych – jak określić prawidłowe wartości dla naszej firmy?
- Analiza wewnętrzna luk kompetencyjnych – jak określać stan obecny wiedzy, umiejętności i postawy poszczególnych członków zespołu?
- Analiza wewnętrzna procesów – jak określić stan obecny jakości oferowanych usług w stosunku do konkurencji?
- Analiza wewnętrzna zarządzania.

4. Budowanie przewagi konkurencyjnej

- Kluczowe Czynniki Sukcesu (KCS) w branży. Jak ocenić naszą firmę na tle konkurentów? Wybór metod i zakresu analizy.
- Analiza konkurencji – co analizować u naszej konkurencji i jakie wnioski z tego wyciągać? Czy warto kopiować cennik konkurencji?
- Jaka jest przyszłość branży medycznej – gdzie możemy zdobyć przewagę konkurencyjną? Przykłady.

5. Jak analizować dane i dokonywać wyborów

- Jak określić mocne strony i szanse oraz słabe strony i zagrożenia danego gabinetu?
- Sztuka dokonywania wyboru, które elementy należy rozwijać w gabinecie?
- Diagnoza strategiczna, czyli jakie możliwości posiada mój gabinet na rynku? Propozycje działań rozwojowych i wykorzystanie szans rynkowych. Propozycje działań służących poprawie efektywności z uwzględnieniem zagrożeń płynących ze strony zespołu.

Dzień II

1. Misja, wizja, cele

- Jak wyrazić aspiracje gabinetu medycznego? Definiowanie wizji.
- Jak ukierunkować myślenie firmy na rozwój we właściwych kierunkach? Definiowanie misji i wartości organizacji.
- Jak powiązać wizję firmy z celami finansowymi? Formułowanie celów finansowych zgodnych z metodyką SMART.
- Przeprowadzanie symulacji. Poszukiwanie źródeł wzrostu i poprawy wyników finansowych i jakościowych.
- Wyznaczanie kluczowych celów.

2. Budowanie strategii gabinetu medycznego

- Budowanie strategii – ćwiczenia.
- Plany rozwojowe: jakie kierunki działania zagwarantują sukces? Czym jest dla nas sukces?
- Wybór głównej grupy pacjentów i usług, które chcemy świadczyć w placówce medycznej.
- Określenie głównych obszarów doskonalenia kompetencji i poszczególnych członków zespołu.
- Jak dotrzeć do właściwej grupy pacjentów?

3. Inicjatywy i pomysły na rozwój gabinetu medycznego

- Określanie pomysłów na rozwój gabinetu – ćwiczenie.
- Mapa doświadczeń pacjenta – jak nasza firma widziana jest oczami klientów?
- Strategia rozwijania zespołu i procesów.
- Jak zwiększyć jednocześnie jakość obsługi pacjenta i zyskowność usług? Budowa propozycji wartości dla najważniejszych grup pacjentów.
- Wyróżniki konkurencyjne, rozwój dzięki innowacjom na poziomie firmy, relacji z pacjentami i dobrej organizacji pracy.
- Wybieranie pomysłów do realizacji i projektów rozwojowych gwarantujących dostarczanie usług wysokiej jakości przy optymalnych kosztach.

4. Plan rozwoju firmy

- Najważniejsze kompetencje firmy jako czynniki warunkujące powodzenie planu rozwoju gabinetu.
- Jak opracować „Program Rozwoju Firmy” gwarantujący osiągnięcie celów strategicznych – przykłady z praktyki.
- Mapa strategii opisująca plan rozwoju gabinetu medycznego w formie zbioru celów powiązanych w związku przyczynowo-skutkowe.
- Najczęstsze błędy w procesie budowy i wdrażania planu rozwoju firmy. Jak ich unikać? – doświadczenia z biznesu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Czym jest strategia i dlaczego jest konieczna?	Kamil Kuczewski	13-12-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 11 Proces budowy planu rozwoju	Kamil Kuczewski	13-12-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 11 Analizy zewnętrzne i wewnętrzne	Kamil Kuczewski	13-12-2024	11:00	13:00	02:00
4 z 11 Przerwa	Kamil Kuczewski	13-12-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 11 Budowanie przewagi konkurencyjnej	Kamil Kuczewski	13-12-2024	13:30	15:30	02:00
6 z 11 Jak analizować dane i dokonywać wyborów?	Kamil Kuczewski	13-12-2024	15:30	17:00	01:30
7 z 11 Misja, wizja, cele	Kamil Kuczewski	14-12-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Budowanie strategii gabinetu medycznego	Kamil Kuczewski	14-12-2024	11:00	13:00	02:00
9 z 11 Przerwa	Kamil Kuczewski	14-12-2024	13:00	13:30	00:30
10 z 11 Inicjatywy i pomysły na rozwój gabinetu medycznego	Kamil Kuczewski	14-12-2024	13:30	15:30	02:00
11 z 11 Plan rozwoju firmy	Kamil Kuczewski	14-12-2024	15:30	17:00	01:30

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 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.

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

Telefon (+48) 883 033 667