



Opiekun pacjenta

Numer usługi 2024/11/14/12745/2410569

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

📅 03.07.2025 do 04.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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.
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

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
1 z 11 Zadania Opiekuna pacjenta cz. 1	Kamil Kuczewski	03-07-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 11 Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 2	Kamil Kuczewski	03-07-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 11 Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 3	Kamil Kuczewski	03-07-2025	11:00	12:00	01:00
4 z 11 Zadania Opiekuna Pacjenta cz. 4	Kamil Kuczewski	03-07-2025	12:00	13:00	01:00
5 z 11 Przerwa	Kamil Kuczewski	03-07-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Rola opiekuna leczenia w budowaniu wartości usługi stomatologicznej	Kamil Kuczewski	03-07-2025	13:30	17:00	03:30
7 z 11 Strategie negocjacyjne cz. 1	Kamil Kuczewski	04-07-2025	09:00	11:30	02:30
8 z 11 Strategie negocjacyjne cz. 2	Kamil Kuczewski	04-07-2025	11:30	13:00	01:30
9 z 11 Przerwa	Kamil Kuczewski	04-07-2025	13:00	13:30	00:30
10 z 11 Strategie negocjacyjne cz. 3	Kamil Kuczewski	04-07-2025	13:30	15:30	02:00
11 z 11 Strategie negocjacyjne cz. 4	Kamil Kuczewski	04-07-2025	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 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.

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

Telefon (+48) 883 033 667