



INSTYTUT  
DENTALWAY Kamil  
Kuczewski



## Skuteczny menadżer

Numer usługi 2024/11/14/12745/2410576

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.06.2025 do 03.06.2025

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 menadżera 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 podniesienie poziomu umiejętności, które na co dzień są niezbędne wszystkim menadżerom i kierownikom do bieżącego działania firmy. Uczestnicy szkolenia poprawią sposoby budowania know-how firmy, zarządzania obiegiem dokumentów, jakość i szczelność wewnętrznych procesów. Ponadto będą znacznie lepiej diagnozować luki kompetencyjne, wyznaczać indywidualne cele i optymalizować pracę zespołu w sposób bardziej konkretny i asertywny.

### 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 przeprowadzić analizę podmiotu medycznego w zakresie funkcjonalnym i organizacyjnym.</p> <p>Umie przeprowadzić audyt organizacji w celu optymalizacji rozwoju organizacji.</p> <p>Poprawia jakość operacyjną placówki.</p> <p>Zwiększa jakość usług i szczelność procesów.</p> <p>Obniża koszty poprzez wzrost wydajności.</p> <p>Wyznacza cele w sposób angażujący innych pracowników.</p> <p>Motywuje do pracy zespołowej.</p> <p>Wdraża zmiany oraz zarządza projektami.</p> <p>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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

### Dzień I

#### 1. Budowanie know-how firmy

- Jak budować standardy pracy – metody formalizowania procedur, informowania i szkolenia wewnętrznego pracowników oraz oceny skuteczności wdrożenia.
- W jaki sposób gromadzić dokumentację firmową tak by dostęp do niej był przejrzysty i prosty.
- Excel, Word, Dropbox, Slack, Sticky Notes, Cam Scanner i inne narzędzie służące do wewnętrznej komunikacji i zarządzania zadaniami.

## 2. Dokumentacja medyczna

- Zgody na leczenie – wzory, obieg dokumentów wewnętrznych, magazynowanie.
- Administracja dokumentów kadrowo-księgowych i współpraca z księgowością – jak pilnować wszystkich kosztów i spraw prawno-kadrowych.
- Wypełnianie i obieg dokumentów medycznych – karty pacjentów, wypełnianie opisów wizyt.

## 3. Diagnozowanie luk kompetencyjnych

- HPI, czyli system diagnozowania luk kompetencyjnych i barier w 6 kluczowych obszarach dla funkcjonowania placówki medycznej.
- Spisywanie wniosków z HPI oraz określanie ścieżek rozwoju indywidualnych i grupowych.
- Wyznaczanie celów członkom zespołu.
- Określanie planów rozwoju kompetencji dla poszczególnych członków zespołu.
- Instruktarze i szkolenia wewnętrzne.
- Jak prowadzić spotkania szkolenia wewnętrzne (online i live).

## 4. Kontrola jako podstawa zarządzania

- Analiza raportów.
- Analiza sygnałów z rynku i od pracowników.
- Ocena sygnałów, perspektyw i działań.
- Wdrażanie korekt.
- Oceny okresowe - audyt.

## Dzień II

### 1. Zarządzanie projektami - audyt

- Jak tworzyć listę potencjalnych projektów rozwojowych w gabinecie?
- Jak planować realizację projektów rozwojowych?
- Jak planować harmonogram działań w projektach?
- Jak wspólnie realizować projekty rozwojowe?

### 2. Wdrażanie zmian

- Procedura wdrożenia zmiany.
- Psychologiczne aspekty oporu przed zmianą wśród członków zespołu.
- Kontrola nad wdrożeniem zmiany.
- Podsumowanie efektów wdrożonych zmian.
- Ewaluacja i korekta efektów.

### 3. Mapa procesów i doświadczeń pacjenta

- Czym jest mapa doświadczeń pacjenta?
- Jak określić obecny standard leczenia i kroków rozwojowych w danym obszarze, uwzględniając posiadane zasoby i możliwości.
- Diagnozowanie jakości wybranych procesów w firmie – ocena wewnętrzna i określanie tzw. kamieni milowych.
- Ocenianie stanu obecnego i określanie metodyki rozwoju dojścia do stanu docelowego w danym procesie.
- Udoskonalanie procesów – najważniejsze zasady.

### 4. Budowanie i udoskonalanie procedur obsługi pacjenta

- Poziom świadczenia usług, czyli jak ustalać standardy leczenia.
- Budowanie procedur obsługi pacjenta.
- Optymalizacja procedur w oparciu o oczekiwania pacjentów i korelacje z możliwościami finansowymi w ramach danej usługi.
- Procedury obsługi pacjenta – pacjent pierwszorazowy, konsultacje, pacjent bólowy, higienizacja, realizowanie planu leczenia.

### 5. Asertywność

- Jak rozwijać asertywność?
- Jak rozmawiać z lekarzami?
- Jak stawiać granice?
- Jak zgłaszać uwagi?

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Budowanie know-how firmy	Kamil Kuczewski	02-06-2025	09:00	12:00	03:00
<b>2 z 11</b> Dokumentacja medyczna	Kamil Kuczewski	02-06-2025	12:00	13:00	01:00
<b>3 z 11</b> Przerwa	Kamil Kuczewski	02-06-2025	13:00	13:30	00:30
<b>4 z 11</b> Diagnozowanie luk kompetencyjnych	Kamil Kuczewski	02-06-2025	13:30	15:30	02:00
<b>5 z 11</b> Kontrola jako podstawa zarządzania	Kamil Kuczewski	02-06-2025	15:30	17:00	01:30
<b>6 z 11</b> Zarządzanie projektami	Kamil Kuczewski	03-06-2025	09:00	11:30	02:30
<b>7 z 11</b> Wdrażanie zmian	Kamil Kuczewski	03-06-2025	11:30	13:00	01:30
<b>8 z 11</b> Przerwa	Kamil Kuczewski	03-06-2025	13:00	13:30	00:30
<b>9 z 11</b> Mapa procesów i doświadczeń pacjenta	Kamil Kuczewski	03-06-2025	13:30	15:00	01:30
<b>10 z 11</b> Budowanie i udoskonalanie procedur obsługi pacjenta	Kamil Kuczewski	03-06-2025	15:00	16:00	01:00
<b>11 z 11</b> Asertywność	Kamil Kuczewski	03-06-2025	16:00	17:00	01:00

## 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