

INSTYTUT
DENTALWAY Kamil
Kuczewski



Zarządzanie finansami i biznesem w placówkach medycznych

Numer usługi 2024/11/14/12745/2410579

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.05.2025 do 21.05.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełniących rolę menedżera 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 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>Uczestnicy 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
1 z 7 Przygotowanie firmy do strategicznego zarządzania finansami	Kamil Kuczewski	20-05-2025	09:00	13:00	04:00
2 z 7 Przerwa	Kamil Kuczewski	20-05-2025	13:00	13:30	00:30
3 z 7 Elementy sprawozdania finansowego	Kamil Kuczewski	20-05-2025	13:30	15:30	02:00
4 z 7 Najważniejsze mierniki stanu finansowego placówki	Kamil Kuczewski	20-05-2025	15:30	17:00	01:30
5 z 7 Cennik	Kamil Kuczewski	21-05-2025	09:00	13:00	04:00
6 z 7 Przerwa	Kamil Kuczewski	21-05-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 7 System motywacyjny pracowników	Kamil Kuczewski	21-05-2025	13:30	17:00	03:30

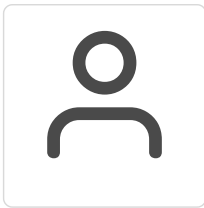
Cennik

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 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