



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

938 ocen

Szkolenie Psychologia motywacji do leczenia protetycznego (MEMS cz. II)

Numer usługi 2025/01/23/13390/2518706

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 16.10.2025 do 17.10.2025

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

208,57 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów. Mogą wziąć w nim udział również osoby zarządzające praktyką stomatologiczną, które chcą być bardziej efektywne w codziennej pracy oraz rozumieć interakcje zachodzące pomiędzy lekarzem a pacjentem i wspomagać ten proces z pozycji menadżera. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego.

Lekarze dentyści wykonujący leczenie z zakresu stomatologii zachowawczej, endodoncji, protetyki lub implantologii oraz personel zarządzający placówką leczniczą (praktyką stomatologiczną) posiadający doświadczenie w komunikacji z pacjentem z zakresu motywacji do leczenia protetycznego.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

06-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompetentnego komunikowania się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz komunikacji z jej otoczeniem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu świadomego rozwijania i korzystania zasobów inteligencji emocjonalnej cz. 2	• Potrafi wyjaśnić, czym są kluczowe komponenty inteligencji emocjonalnej (samoświadomość, samoregulacja, motywacja, empatia, umiejętności społeczne) w kontekście pracy z pacjentem protetycznym Wskazuje przykłady sytuacji, w których te zasoby mają praktyczne zastosowanie. Rozumie wpływ emocji na podejmowanie decyzji i relacje zawodowe.	Debata swobodna
Monitoruje kompleksowe plany leczenia pacjentów (KDJU kompleksowa diagnostyka jamy ustnej)	• monitoruje rodzaje leceń oraz kwalifikacji leceń • monitoruje poziom akceptacji KDJU	Wywiad swobodny
Rozpoznaje relacje z pacjentem protetycznym w oparciu o zdiagnozowane potrzeby i sytuację w jamie ustnej	• omawia poziom zniszczenia zębów pacjenta z uwzględnieniem możliwości decyzyjnych pacjenta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Szkolenie skierowane jest do lekarzy dentystów posiadających doświadczenie w komunikacji z pacjentem w zakresie leczenia biologicznego i przywrócenia zdrowia jamy ustnej.

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- Zaszczepianie kultury profilaktycznej i prozdrowotnej
- Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych po wizytach protetycznych
- Omówienie efektów zabiegu protetycznego
- Zakończenie wizyty protetycznej

Prowadzący prezentuje przykłady zamiany specjalistycznego słownictwa na zwroty, które są eleganckie i godne profesji lekarza, i jednocześnie umożliwiają pełne zrozumienie przez pacjenta przedstawianych treści. Omówione zostają psychologiczne mechanizmy i reakcje pacjentów podczas słuchania przekazu zawierającego specjalistyczne słownictwo. Przedstawiony i ćwiczony podczas zajęć praktycznych jest wzorcowy model omówienia stanu zdrowia pacjent. Zaprezentowana zostaje umiejętność zwizualizowania pacjentowi wyniku badania w sposób z jednej strony dający mu pełne zrozumienie stanu obecnego, a z drugiej uświadamiający konsekwencje wynikające z zaniechania leczenia. Jest to warsztat, praca w parach i odgrywanie scenek.

Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji oraz zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Usługa jest realizowana wg godzin zegarowych, a nie godzin dydaktycznych. Przerwy są wliczone w czas zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie - analiza zagadnień z pierwszego szkolenia: pierwszy kontakt z pacjentem • Aranżacja miejsca rozmowy z pacjentem • Tworzenie argumentacji, model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa	Mariusz Oboda	16-10-2025	10:00	11:45	01:45
2 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	16-10-2025	11:45	12:00	00:15
3 z 12 Profesjonalny wywiad z pacjentem - psychologia motywacji do leczenia protetycznego • Samoświadomość w zakresie treści i formy	Mariusz Oboda	16-10-2025	12:00	13:45	01:45
4 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	16-10-2025	13:45	14:00	00:15
5 z 12 Nawiązanie pierwszego kontaktu lekarza z pacjentem protetycznym • Rozmowa wstępna z pacjentem protetycznym • Poczucie bezpieczeństwa pacjenta	Mariusz Oboda	16-10-2025	14:00	16:45	02:45
6 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	16-10-2025	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Wzorzec prostego języka, sposoby zwizualizowania problemu - motywacja do leczenia protetycznego • Komunikacja i motywacja pacjenta na cel	Mariusz Oboda	16-10-2025	17:00	18:00	01:00
8 z 12 Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych • Omówienie efektów zabiegu • Zakończenie wizyty	Mariusz Oboda	17-10-2025	09:00	10:45	01:45
9 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	17-10-2025	10:45	11:00	00:15
10 z 12 Ćwiczenia i warsztat	Mariusz Oboda	17-10-2025	11:00	14:00	03:00
11 z 12 Ćwiczenia cz. 2	Mariusz Oboda	17-10-2025	14:00	14:45	00:45
12 z 12 walidacja	-	17-10-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Oboda

Jest założycielem OBODA Group i autorem projektów szkoleniowych.

Od 15 lat jest certyfikowanym trenerem, posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC).

Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. Od 2003r. prowadzi szkolenia, podczas których w unikalny sposób łączy zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną.

Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta.

W oparciu o wyniki prowadzonych wieloletnich badań opracował standard MEMS, który stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy lekarza z pacjentem.

Autor kilkudziesięciu artykułów w magazynach: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS z zakresu zarządzania gabinetem stomatologicznym i psychologicznych aspektów pracy z pacjentem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty, zawierające treść prezentowaną przez trenera podczas prowadzenia usługi.

Materiały zawierają dodatkowo puste kartki do prowadzenia przez uczestników notatek z wykładowej części szkolenia oraz długopis.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest drugą częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt 7 praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia oraz unikalnych w skali Europy badań.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962