



SOFIA EuroInvest
Magdalena
Nowacka



PROFESJONALNA OBSŁUGA PACJENTA - Grupa II

Numer usługi 2025/04/16/48995/2694130

📍 Nałęczów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 01.06.2025 do 08.06.2025

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

305,56 PLN brutto/h

305,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Medycyna
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Lekarze POZ, lekarze specjaliści, rezydenci.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	31-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Zwiększenie profesjonalizmu w kontakcie z Pacjentem poprzez:

- Wywołanie w sobie stanu pozytywnej motywacji i zaangażowania do intensywnej pracy w warunkach konkurencji,
- Uświadomienie roli mechanizmów psychologicznych wykorzystywanych w komunikacji z Pacjentem i nauczanie zasad skutecznego porozumiewania się,
- Usystematyzowanie i podkreślenie kluczowych czynników decydujących o sukcesie w budowaniu relacji z Pacjentami,
- Rozwijanie umiejętności radzenia sobie z trudnym Pacjentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Empatia i pozytywna motywacja w kontaktach z pacjentami	Opracowanie ścieżki ustalania granic	Wywiad swobodny
Poprawa komunikacji	Opracowanie zasad komunikacji	Wywiad swobodny

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

BUDOWANIE TRWAŁYCH RELACJI Z PACJENTAMI.

Czynniki wpływające na budowanie trwałych relacji z Pacjentami.

Otwarcie, pierwsze wrażenie, zdobywanie zaufania.

Czego można dowiedzieć się od Pacjentów, motywy zachowań (emocjonalne i racjonalne decyzje Pacjentów).

Kształtowanie umiejętności prezentowania korzyści adekwatnie do potrzeb Pacjenta.

Potrzeby różnych typów Pacjentów (potrzeby merytoryczne, psychologiczne) – jak się do nich odnosić.

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA Z PACJENTEM.

Identyfikacja barier występujących w komunikacji międzyludzkiej i sposoby ich eliminacji.

Trening umiejętności aktywnego słuchania.

Komunikacja niewerbalna: znaczenie postawy, gestów, mimiki, tonu głosu.

Sztuka stawiania skutecznych pytań.

Rozróżnianie informacji od interpretacji oraz zachowań od intencji.

Umiejętność dostosowania swojego stylu komunikacji do różnych typów osobowości.

RADZENIE SOBIE Z „TRUDNYM” PACJENTEM.

Typowe zastrzeżenia twoich Pacjentów - metody skuteczne w radzeniu sobie z obiekcjami.

Indywidualne strategie rozwiązywania trudnych sytuacji w relacjach z Pacjentami.

Model reagowania na emocje Pacjenta, zachowania racjonalne a zachowania emocjonalne Pacjentów.

Techniki słuchania i język pozytywów.

Rola własnego nastawienia.

Techniki obrony przed presją i manipulacją, rozwijanie umiejętności radzenia sobie z krytyką.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Czynniki wpływające na budowanie trwałych relacji z Pacjentami	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 24 Otwarcie, pierwsze wrażenie, zdobywanie zaufania	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 24 Czego można dowiedzieć się od Pacjentów, motyw zachowań (emocjonalne i racjonalne decyzje Pacjentów)	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 24 przerwa kawowa	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	11:00	11:15	00:15
5 z 24 Kształtowanie umiejętności prezentowania korzyści adekwatnie do potrzeb Pacjenta	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	11:15	12:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 24 Potrzeby różnych typów Pacjentów (potrzeby merytoryczne, psychologiczne) – jak się do nich odnosić	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	12:15	13:00	00:45
7 z 24 przerwa obiadowa	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 24 Identyfikacja barier występujących w komunikacji międzyludzkiej i sposoby ich eliminacji	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	13:30	14:15	00:45
9 z 24 przerwa kawowa	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	14:15	14:30	00:15
10 z 24 Trening umiejętności aktywnego słuchani	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	14:30	15:30	01:00
11 z 24 Komunikacja niewerbalna: znaczenie postawy, gestów, mimiki, tonu głosu	Cezary Fryszkiewicz	01-06-2025	15:30	16:15	00:45
12 z 24 Sztuka stawiania skutecznych pytań	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	08:00	09:00	01:00
13 z 24 Rozróżnianie informacji od interpretacji oraz zachowań od intencji	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 24 Umiejętność dostosowania swojego stylu komunikacji do różnych typów osobowości	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	10:00	11:00	01:00
15 z 24 przerwa kawowa	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	11:00	11:15	00:15
16 z 24 Typowe zastrzeżenia twoich Pacjentów metody skuteczne w radzeniu sobie z obiekcjami	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	11:15	12:00	00:45
17 z 24 Indywidualne strategie rozwiązywania trudnych sytuacji w relacjach z Pacjentami	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	12:00	13:00	01:00
18 z 24 przerwa obiadowa	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	13:00	13:30	00:30
19 z 24 Model reagowania na emocje Pacjenta, zachowania racjonalne a zachowania emocjonalne Pacjentów	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	13:30	14:15	00:45
20 z 24 Model reagowania na emocje Pacjenta, zachowania racjonalne a zachowania emocjonalne Pacjentów	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	14:15	15:00	00:45
21 z 24 przerwa kawowa	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 24 Rola własnego nastawienia	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	15:15	15:30	00:15
23 z 24 Techniki obrony przed presją i manipulacją, rozwijanie umiejętności radzenia sobie z krytyką	Cezary Fryszkiewicz	08-06-2025	15:30	16:00	00:30
24 z 24 walidacja	-	08-06-2025	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	305,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	305,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener i coach Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Posiada 25-letnie doświadczenie zawodowe. Prowadzi szkolenia z zakresu budowania samodoskonalących się organizacji na wszystkich szczeblach zarządzania, psychologii sukcesu, skutecznych technik i psychologii sprzedaży, profesjonalnej prezentacji, negocjacji, wywierania wpływu na ludzi, komunikacji interpersonalnej, umiejętności trenerskich, menadżerskich, automotywacji. Z wykształcenia lekarz psychiatra. Certyfikowany trener The Lundbeck Institute w Danii. Certyfikowany coach ICC (International Coaching Community). Uczył się u najbardziej wpływowych liderów biznesu na świecie takich jak: m.in. Anthony Robbins, Brian Tracy. Specjalista w zakresie metod coachingowych. Prowadzi coaching dla wyższej kadry menadżerskiej

ukierunkowany na wzrost efektywności podejmowanych działań, rozwój umiejętności przywódczych, a także osiągnięcie indywidualnej doskonałości. Współautor metody pracy Cotraining, łączącej Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń. Opracowywał i realizował strategię wprowadzania i promowania nowych produktów w warunkach ostrej konkurencji współpracując z międzynarodowymi koncernami farmaceutycznymi. Prowadzi indywidualne doradztwo dla Członków Zarządów i Prezesów czołowych polskich przedsiębiorstw.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorski skrypt.

Informacje dodatkowe

Szkolenie będzie miało charakter

typowo warsztatowy.

, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczyć się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po zajęciach.

Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

1. Teoria – krótka, rzeczowa prezentacja trenera.
2. Ćwiczenie: uczestnicy stosują poznane umiejętności praktycznie (ćwiczenia indywidualne, grupowe, analizy przypadków, rozwiązywanie testów).

Dodatkową wartością jest budowanie wzajemnych relacji, wzrost poziomu akceptacji oraz zwiększanie wydajności pracy uczestników warsztatu jako zespołu, poprzez zastosowanie ćwiczeń scalających grupę.

Adres

ul. Spółdzielcza 4B
24-150 Nałęczów
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Nowacka

E-mail magda.nowacka@onet.com.pl

Telefon (+48) 507 129 547