



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

957 ocen

Akademia Zarządzania: MANAGER

Numer usługi 2025/06/18/13390/2825251

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 13.06.2026 do 14.06.2026

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

208,57 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Personel zarządzający i administracyjny podmiotów leczniczych Lekarze zarządzający zespołem medycznym
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	01-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do wydajnego zarządzania gabinetem stomatologicznymi i pełnienia roli sprawnego menedżera wykorzystującego konkretne narzędzia do planowania i wdrożenia zmian prowadzących do rozwoju praktyki.

Uczestnicy:

dowiedzą się jak kalkulować ceny zabiegów, jak, kiedy i w jaki sposób je podnosić.

nauczą się korzystać z technik sytuacyjnego zarządzania zespołem i doboru zadań do kompetencji pracowników,

nauczają się stosowania metody kosztowej i konkurencyjnej podczas ustalania cen

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zna narzędzia do planowania, wdrożenia i monitorowania zmiany	uczestnik zna i posługuje się następującymi narzędziami: - Analiza interesariuszy (Stakeholder Analysis), - Analiza SWOT, - Macierz RACI, - Kotter 8 kroków zmiany.	Test teoretyczny
korzysta z technik sytuacyjnego zarządzania	Uczestnik stosuje technik sytuacyjnego zarządzania – zgodnie z modelem Herseya i Blancharda	Test teoretyczny
zna czynniki motywujące pracowników	Uczestnik zna i dobiera odpowiednio do pracownika czynniki motywujące pracowników: - wewnętrzne, - zewnętrzne, - związane z potrzebami psychologicznymi, finansowymi, społecznymi i rozwojowymi.	Test teoretyczny
stosuje metodę kosztową i konkurencyjną podczas ustalania cen zabiegów	Stosuje jedną z metod: METODY KOSZTOWE Metoda pełnego kosztu (full costing) Metoda kosztu zmiennego (direct costing) Metoda narzutu procentowego (markup pricing) Metoda progu rentowności (break-even pricing) METODY KONKURENCYJNE (rynkowe, benchmarkingowe) Porównanie do lokalnej konkurencji (benchmarking cenowy) Strategia penetracji rynku (niższa cena na start) Strategia premium (cena wyższa niż konkurencja) Ceny pakietowe lub usług łączonych (bundling)	Test teoretyczny
zarządza czynnikami pozamedycznymi w budowaniu przewagi konkurencyjnej	stosuje narzędzia: Tajemniczy pacjent (Customer Experience)	Test teoretyczny
identyfikuje problemy krytyczne wg przyczyn i skutków	ma zdiagnozowane: - Problemy organizacyjne - Problemy komunikacyjne - Problemy kadrowe i zespołowe - Problemy technologiczne i infrastrukturalne - Problemy strategiczne i marketingowe	Test teoretyczny

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

Szkolenie jest częścią Akademii Zarządzania, która stanowi kompendium wiedzy niezbędnej każdemu właścicielowi gabinetu oraz osobom zarządzającym. Zapewnia pełne przygotowanie do sprawnego zarządzania personelem w sposób maksymalizujący efektywność pracy zespołu oraz podnoszący jego satysfakcję zawodową. Dostarcza pełnej wiedzy dotyczącej zarządzania w zakresie: efektywnego doboru osób do zespołu, budowania odpowiedniej kultury organizacyjnej gabinetu, umiejętności związanych z komunikacją personelowi swoich oczekiwań oraz udzielaniem informacji zwrotnej.

Manager

wyznaczenie procesów i monitorowanie postępów

rodzaje zarządzania - zarządzanie sytuacyjne

koncepcja zadań, delegowanie zadań i motywacja

ustalanie cen zabiegów - przewaga konkurencyjna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Model ścieżki przepływu pacjenta w gabinecie. Analiza posiadanego potencjału gabinetu i potencjału pacjentów do leczenia.	Adrian Majewski	13-06-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 13 Przerwa	Adrian Majewski	13-06-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 13 Standardy pracy rejestracji	Adrian Majewski	13-06-2026	12:00	13:45	01:45
4 z 13 Przerwa	Adrian Majewski	13-06-2026	13:45	14:00	00:15
5 z 13 Rentowność zabiegów i ocena efektywności działania lekarzy dentystów.	Adrian Majewski	13-06-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 13 Przerwa	Adrian Majewski	13-06-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 13 Kosztowa metoda obliczania cen zabiegów i kosztów zajętości fotela.	Adrian Majewski	13-06-2026	16:00	18:00	02:00
8 z 13 Komunikacja w zespole. Sytuacyjne zarządzanie zespołem.	Adrian Majewski	14-06-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 13 Przerwa	Adrian Majewski	14-06-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 13 Planowanie i zarządzanie zmianą. Zarządzanie zespołem i czasem realizacji zadań.	Adrian Majewski	14-06-2026	11:00	12:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 Przerwa	Adrian Majewski	14-06-2026	12:45	13:00	00:15
12 z 13 Wskaźniki ekonomiczne funkcjonowania gabinetu i porównanie z rynkiem	Adrian Majewski	14-06-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 13 Walidacja	-	14-06-2026	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

Adrian Majewski

Doktor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Stopień naukowy otrzymał na Wydziale Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej. Jest absolwentem studiów MBA Franklin University, szkoły doktorskiej na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, studiów na kierunkach Zarządzanie i Finanse Przedsiębiorstw oraz Rachunkowość i Zarządzanie Przedsiębiorstwem w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Na tej samej uczelni ukończył studia podyplomowe Inwestycje Kapitałowe. Uprawnienia do pracy dydaktycznej otrzymał studiując podyplomowo Przygotowanie Pedagogiczne w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu. Uzyskał certyfikację Erickson Professional Coach w Szkole Coachów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego. Doświadczenie zawodowe zdobywał w międzynarodowych korporacjach finansowych oraz w segmencie e-commerce. Zarządzał działami sprzedaży, Call Center oraz HR na rynkach polskim i ukraińskim. W pracy zawodowej analizuje wyniki finansowe gabinetów stomatologicznych i jednostek medycznych, buduje modele

funkcjonowania oraz tworzy prognozy finansowe. Prowadzi szkolenia z zarządzania placówkami medycznymi oraz rekrutacji do zespołów stomatologicznych. W pracy naukowej koncentruje się na badaniu czynników mających wpływ na konkurencyjność placówek leczniczych. Publikuje artykuły w wydawnictwach medycznych: Implantologia oraz Medical Tribune Polska.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

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

Warunki uczestnictwa

Prowadzenie własnego gabinetu stomatologicznego.

Praca na stanowisku managera/kierownika/koordynatora w gabinecie stomatologicznym.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych oraz materiały szkoleniowe.

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

00-697 Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962