



Akademia biznesu | Finanse, marketing i prawo - Metody pozyskania nowych klientów. Szkolenie z symulacją Business Manager.

Numer usługi 2025/09/05/11816/2986505

3 700,00 PLN brutto
3 700,00 PLN netto
231,25 PLN brutto/h
231,25 PLN netto/h

SHT ANNA

JASZCZEWSKA-
DOMAGAŁA

★★★★★ 4,8 / 5

5 525 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 26.09.2026 do 27.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Do grupy docelowej usługi należą:

- Lekarze legitymujący się prawem wykonywania zawodu, mający na celu poszerzenie lub utrwalenie kompetencji.
- Lekarze dentyści legitymujący się prawem wykonywania zawodu, mający na celu poszerzenie lub utrwalenie kompetencji.
- Osoby pełnoletnie zainteresowane usługą.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

3

Data zakończenia rekrutacji

25-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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

Usługa „Akademia biznesu | Finanse, marketing i prawo - Metody pozyskania nowych klientów. Szkolenie z symulacją Business Manager” przygotowuje do samodzielnego zarządzania placówką medyczną w obszarze finansów, marketingu

i procesów prawnych, obejmującego planowanie strategii pozyskiwania pacjentów, optymalizację kosztów oraz budowanie wizerunku praktyki z wykorzystaniem narzędzi analitycznych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje sposoby zarządzania praktyką lekarską.	Opracowuje strategię zarządzania praktyką lekarską, uwzględniając aspekty finansowe, marketingowe i prawne	Analiza dowodów i deklaracji
	<p>Analizuje i planuje działania mające na celu efektywne i rentowne prowadzenie praktyki lekarskiej</p> <p>Identyfikuje potencjalnych klientów dla praktyki lekarskiej oraz opracowuje strategię pozyskiwania nowych pacjentów</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
Charakteryzuje metody pozyskania nowych klientów.	Wykazuje umiejętności komunikacji i negocjacji, pozwalając efektywnie nawiązywać relacje z klientami	Analiza dowodów i deklaracji
Określa narzędzia prowadzące do wzrostu rentowności praktyki lekarskiej	Analizuje obecne procesy i procedury w praktyce lekarskiej oraz identyfikuje obszary, w których można wprowadzić usprawnienia.	Wywiad swobodny
	Wykazuje umiejętności kreowania strategii finansowych, które przyczyniają się do zwiększenia rentowności praktyki lekarskiej	Analiza dowodów i deklaracji
Określa procedury mające na celu zwiększenie efektywności działań marketingowych.	Planuje i wdraża skuteczne działania marketingowe, które zwiększają widoczność praktyki lekarskiej wśród potencjalnych klientów.	Wywiad swobodny
	Analizuje rynek konkurencji oraz dostosowuje strategię marketingowe do zmieniających się warunków	Wywiad swobodny
Kreuje pozytywny wizerunek praktyki lekarskiej	Wykazuje umiejętności budowania pozytywnego wizerunku praktyki lekarskiej poprzez odpowiednie działania marketingowe i relacje z klientami.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wykazuje umiejętności rozwiązywania konfliktów i obsługi reklamacji, co przyczynia się do budowania zaufania klientów.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększa znajomość przepisów prawnych dotyczących prowadzenia praktyki lekarskiej	Opisuje obowiązujące przepisy prawne dotyczące prowadzenia praktyki lekarskiej, w tym związanych z ochroną danych pacjentów, reklamą medyczną, i innymi aspektami prawnymi	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

Szkolenie obejmuje omówienie aspektów prawnych prowadzenia placówki medycznej, w tym procedur dokumentacji, zarządzania powikłaniami oraz obsługi reklamacji i roszczeń pacjentów. Uczestnicy uczą się budowania strategii marketingowej, analizy konkurencji oraz wykorzystania narzędzi promocji online i mediów społecznościowych do kreowania wizerunku marki. Program koncentruje się na finansach, ucząc kalkulacji kosztów, marż, amortyzacji sprzętu oraz projektowania rentownych pakietów zabiegowych. Kursanci poznają metody aktywnego pozyskiwania nowych pacjentów, techniki retencji pacjentów stałych oraz zasady marketingu wewnętrznego.

PROGRAM:

Część 1: ASPEKTY PRAWNE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ

- Podstawowe aspekty prawne i procedury prowadzenia placówki medycznej
- Rozszerzenie działalności placówki medycznej o zabiegi medycyny estetycznej
- Procedury związane prowadzeniem prawidłowej medycznej dokumentacji pacjenta
- Powikłania pozabiegowe – aspekt medyczny i prawny
- Tryb reklamacyjny w placówce medycznej – prawa i obowiązki placówki medycznej
- Trudne przypadki roszczeń i reklamacji pacjentów

Część 2: ASPEKTY MARKETINGU PLACÓWKI MEDYCZNEJ

- Marketing - definicja, podstawowe pojęcia i instrumenty
- Analiza konkurencji i otoczenia podmiotu medycznego
- Plan i strategia marketingowa placówki medycznej – nowa placówka, istniejąca placówka, rozszerzenie usług
- Budowanie wizerunku i marki

- Promocja i komunikacja placówki medycznej - narzędzia online i offline
- Gdzie należy się reklamować i jak powinna wyglądać efektywna reklama adekwatna do oferty usług medycznych, grupy docelowej klientów i lokalizacji praktyki
- Media społecznościowe i Internet – najprostsze i najbardziej chwytliwe rozwiązania reklamowe/promocyjne

Część 3: ASPEKTY FINANSOWE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ

- Zwiększenie efektywności prowadzenia działalności, czyli zmaksymalizowanie rentowności – napływ nowych pacjentów i utrzymanie już istniejących
- Kalkulacja kosztów, dochodów, przychodów i zysków, amortyzacja sprzętu, sprzęt w leasingu
- Marża na usługi medyczne – kalkulacja
- Inwestycje w placówkę medyczną: sprzęt, marketing, personel, nowości rynkowe itp. - kalkulacja
- Promocje – różne formy działań promocyjnych na usługi medyczne np. tworzenie pakietów zabiegowych i ich opłacalność
- Sprzedaż usług medycznych – stały proces oraz wybór nowych narzędzi i ścieżek sprzedaży

Część 4: ASPEKTY AKTYWNEGO POZYSKIWANIA PACJENTA I NOWYCH KLIENTÓW

- Segmentacja i zarządzanie bazą pacjentów / klientów
- Nowy pacjent, stały pacjent, pacjent powracający – grupa docelowa pacjentów
- Docieranie do nowych grup pacjentów, ich pozyskiwanie i utrzymanie
- Oferowanie nowych usług wobec stałych pacjentów
- Kadra / pracownicy i marketing wewnętrzny w podmiocie medycznym

Walidacja wewnętrzna.

- Walidację przeprowadzi osoba wyznaczona w sekcji "**Osoby prowadzące**".

Walidacja umiejętności praktycznych uczestników przebiega przy zastosowaniu metody „wywiad swobodny i analizy dowodów i deklaracji”. Osoba prowadząca odpowiada za nagrywanie i przekazywanie materiałów walidatorowi.

Procedura walidacji: Uczestnicy wykonują zadania teoretyczne i praktyczne pod nadzorem organizatora/osoby prowadzącej, który rejestruje materiał video. Nagrany materiał przekazywany jest na koniec szkolenia osobie walidującej, która dokonuje oceny na podstawie kryteriów weryfikacji, obejmujących m.in. poprawność wykonania procedur, zgodność z zasadami i normami oraz jakość techniczną wykonanych czynności.

- Walidator sporządza formularz oceny oraz informuje uczestników o wynikach walidacji. Walidacja jest ustalana indywidualnie z Uczestnikiem usługi i odbędzie się w ostatnim dniu usługi przy założeniu że na jednego uczestnika przeznaczone tyle samo czasu walidacji. Termin walidacji dostępny będzie u osoby nadzorującej usługę po stronie Dostawcy Usług.

Ważne informacje:

*** W trakcie świadczenia usługi, organizator przewiduje określone przerwy na odpoczynek wliczone w czas trwania szkolenia. Szkolenie jest prowadzone w godzinach zegarowych. Program szkolenia obejmuje część teoretyczną (4 godziny zegarowych) oraz część praktyczną (12 godzin zegarowych - w tym przerwy).**

*** Stanowiska pracy: Każdy uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy wyposażone w laptop/komputer z dostępem do Internetu oraz oprogramowania typu Business Manager (lub narzędzi symulacyjnych). Uczestnicy otrzymują dostęp do arkuszy kalkulacyjnych, wzorów dokumentów prawnych oraz narzędzi do planowania kampanii marketingowych. Sala wyposażona jest w rzutnik multimedialny/ekran oraz tablicę typu flipchart do pracy warsztatowej.**

*** Koszty dojazdu i zakwaterowania nie są wliczone w cenę usługi.**

*** Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych (60min).**

*** Szkolenie trwa dwa dni, w grupie przewidujemy maksymalnie trzech kursantów.**

*** Jako organizator usługi zastrzegamy sobie możliwość dokonania zmian w zakresie oferowanej usługi przed jej rozpoczęciem i zobowiązujemy się do natychmiastowego powiadamiania zainteresowanych stron o wszelkich modyfikacjach.**

***Po zakończeniu części teoretycznej i praktycznej uczestnicy przystępują do walidacji efektów uczenia się. Proces walidacji prowadzony jest przez osobę walidującą wskazaną w karcie usługi. Składa się on z dwóch etapów: wywiadu swobodnego oraz oceny zdobytych umiejętności na podstawie analizy zgromadzonych dowodów i zgromadzonych materiałów.**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Część 1: ASPEKTY PRAWNE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ	Jerzy Niewiński	26-09-2026	10:00	14:00	04:00
2 z 7 Przerwa	Jerzy Niewiński	26-09-2026	14:00	14:15	00:15
3 z 7 Część 2: ASPEKTY MARKETINGU PLACÓWKI MEDYCZNEJ	Jerzy Niewiński	26-09-2026	14:15	18:00	03:45
4 z 7 Część 3: ASPEKTY FINANSOWE PROWADZENIA PLACÓWKI MEDYCZNEJ	Jerzy Niewiński	27-09-2026	10:00	14:00	04:00
5 z 7 Przerwa	Jerzy Niewiński	27-09-2026	14:00	14:15	00:15
6 z 7 Część 4: ASPEKTY AKTYWNEGO POZYSKIWANIA PACJENTA I NOWYCH KLIENTÓW	Jerzy Niewiński	27-09-2026	14:15	17:30	03:15
7 z 7 Walidacja wewnętrzna. Wywiad swobodny i analizy dowodów i deklaracji.	-	27-09-2026	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	231,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	231,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jerzy Niewiński

Doświadczenie zawodowe: Dyrektor Zarządzający i współwłaściciel firmy szkoleniowej, specjalizującej się w tworzeniu narzędzi szkoleniowych – symulacji i gier w formie planszowej lub komputerowej.

Doświadczeniem zawodowym silnie związany z branżą finansową i FMCG. Przez wiele lat dyrektor pionów sprzedaży oraz doradca zarządu w międzynarodowych firmach.

Od 2003 roku skupiony tylko na pracy trenerskiej. W ramach działalności rozwija projekty szkoleniowe z szerokiego zakresu umiejętności myślenia przedsiębiorczego, strategicznego, procesowego, a także zarządzania personelem i sprzedażą, szczególnie dla kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla. Współautor książki „Gry szkoleniowe – praktyczny przewodnik”. Od ponad 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu Akademia biznesu, przekazując swoją wiedzę oraz praktyczne umiejętności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi otrzymuje pliki multimedialne zawierające istotne informacje dotyczące metodyki wykonywanych zabiegów w trakcie szkoleń, pliki są tylko do użytku własnego, gdyż stanowią własność intelektualną usługodawcy, rozpowszechnienie ich może grozić wszczęciem postępowania karnego.

Warunki uczestnictwa

Do zajęć mogą przystąpić:

- * Lekarze legitymujący się prawem wykonywania zawodu.
- * Lekarze dentyści legitymujący się prawem wykonywania zawodu.
- * Osoby pełnoletnie zainteresowane usługą.

Informacje dodatkowe

Usługa:

* Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie potwierdzające nabycie kompetencji w zakresie umiejętności i wiedzy do wykonywania zabiegów objętych tematyką zajęć.

* Tematyka usługi nie jest ujęta w programie szkolenia specjalizacyjnego lekarza i lekarza dentysty oraz nie jest szkoleniem obowiązkowym w przebiegu szkolenia specjalizacyjnego lekarzy, a w związku z tym jedyną możliwością zdobycia nowych umiejętności i wiedzy jest odbycie usługi rozwojowej.

* Usługa ma charakter kształcenia zawodowego, w związku z czym podstawą ZW.VAT jest art.43 [Zwolnienia przedmiotowe] ust. 1 pkt 29 lit. a ustawy o VAT w przypadku dofinansowania poniżej 70% lub Podstawa prawna zwolnienia z VAT: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia MF w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

Adres

al. Aleja "Solidarności" 165

00-876 Warszawa

woj. mazowieckie

Adres: al. Aleja "Solidarności" 165, 00-876 Warszawa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Jaszczewska-Domagała

E-mail shtraining@shtraining.pl

Telefon (+48) 502 503 188