



Rekomendowanie usług medycznych - psychologia sprzedaży w pracy rejestracji medycznej z wykorzystaniem cyfrowych technologii i zielonych kompetencji.

Numer usługi 2025/10/01/146373/3049242

1 499,00 PLN brutto
1 499,00 PLN netto
187,38 PLN brutto/h
187,38 PLN netto/h

MEDIDESK SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 01.12.2025 do 01.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Medycyna estetyczna i kosmetologia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników rejestracji i call center placówek medycznych. Uczestnicy powinni być zaangażowani w bezpośredni kontakt z pacjentem. W szkoleniu mogą uczestniczyć zarówno doświadczeni pracownicy jak i osoby na początku zdobywania doświadczenia zawodowego.

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, osoby zawodowo świadczące usługi związane z obsługą pacjenta.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

24-11-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

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

Celem edukacyjnym szkolenia jest zdobycie wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie profesjonalnego rekomendowania usług medycznych, ze szczególnym uwzględnieniem technik komunikacji sprzedażowej, aktywnego słuchania, rozpoznawania potrzeb pacjentów oraz stosowania języka korzyści i zasad wpływu społecznego, co przełoży się na zwiększenie skuteczności rekomendacji i pozytywne budowanie relacji z pacjentami w placówkach ochrony zdrowia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje kluczowe elementy procesu rekomendacji.	Uczestnik zna zasady i znaczenie rekomendowania usług medycznych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje język korzyści w oparciu o ofertę swojej placówki.	Uczestnik zna korzyści wynikające z świadczonych usług oraz na ich podstawie formułuje komunikaty sprzedażowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje reguły wpływu społecznego w procesie budowania relacji z pacjentem.	Uczestnik zna 6 reguł wpływu społecznego oraz umie zaproponować sposoby wykorzystania ich w rejestracji medycznej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje cyfrowe technologie na swoim stanowisku pracy.	Uczestnik wie jakie cyfrowe technologie dedykowane są do jego stanowiska pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik optymalizuje zużycie papieru na swoim stanowisku pracy zgodnie z zielonymi kompetencjami.	Uczestnik zna metody alternatywne do komunikacji wewnętrznej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 skierowane jest do pracowników rejestracji medycznej i call center. Uczestnicy powinni być zaangażowani w bezpośredni kontakt z pacjentem. W szkoleniu mogą uczestniczyć zarówno doświadczeni pracownicy jak i osoby na początku zdobywania doświadczenia zawodowego.

Szkolenie prowadzone jest w małych grupach max do 20 osób w trakcie szkolenia. Szkolenie prowadzone w trybie ciągłym z ruchomymi przerwami w trakcie wyznaczonych godzin.

1. Rekomendowanie usług medycznych:

- Rola rekomendacji usług medycznych w sektorze ochrony zdrowia.
- Podkreślenie sprzedażowej wartości wizerunku i wywierania pozytywnego wpływu na Pacjentach
- Rozumienie potrzeb i oczekiwań Pacjentów.
- Reguły wpływu społecznego w kontekście rekomendowania usług oraz budowania relacji z Pacjentem - ćwiczenia

2. Umiejętności komunikacyjne

- Techniki aktywnego słuchania w kontekście rekomendacji.
- Struktura rozmowy sprzedażowej - dobre praktyki

3. Rozwijanie umiejętności rekomendacji

- Proces rekomendacji: od identyfikacji potrzeb Klienta do rekomendacji usług
- Język korzyści - kluczowe narzędzie w budowaniu komunikatów polecających - ćwiczenia
- Formułowanie komunikatów polecających usługi placówki - ćwiczenia
- Radzenie sobie z obiekcjami i odpowiadanie na wątpliwości

4. Omówienie dostępnych narzędzi cyfrowych dedykowanych pracy w branży medycznej

5. Optymalizacja pracy w rejestracji medycznej w ujęciu zielonych kompetencji

6. Podsumowanie i walidacja cyklu szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 499,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 499,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

187,38 PLN

Koszt osobogodziny netto

187,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Natalia Kurowska

Psycholog (Uniwersytet SWPS), certyfikowany trener Szkoły Trenerów Uniwersytetu SWPS, także trener TUS. Z branżą medyczną zawodowo związana od 2008 roku. W Medidesk wspiera placówki medyczne oraz weterynaryjne w osiąganiu wysokich standardów obsługi poprzez praktyczne, dopasowane do realiów szkolenia i audyty.

Specjalizuje się w zakresie umiejętności miękkich, szczególnie w komunikacji, psychologii sprzedaży oraz strategii radzenia sobie w trudnych sytuacjach. Uważa, że kluczem do sukcesu w branży medycznej jest nie tylko wiedza merytoryczna, ale także empatia, zdrowa komunikacja i umiejętność pracy w zespole.

Trener posiada wiedzę i kompetencje szkoleniowe zdobytą w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje w wersji elektronicznej komplet materiałów szkoleniowych oraz arkusze ćwiczeniowe wspierające proces nauki i utrwalanie zdobytej wiedzy. Materiały te są dostosowane do tematyki szkolenia i zawierają zarówno treści teoretyczne, jak i praktyczne przykłady oraz zadania do samodzielnego wykonania.

Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Forma i sposób realizacji szkolenia może zostać zmodyfikowana i dostosowana do niestandardowej liczby uczestników lub indywidualnych potrzeb Państwa placówki. Prosimy o kontakt w celu ustalenia szczegółów (wszystko się da!).

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, gdy przedsiębiorstwo korzystające z usługi jest zwolnione z VAT lub gdy dofinansowanie do usługi wynosi co najmniej 70%. W pozostałych przypadkach do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie Teams.

- urządzenie pozwalające na swobodny udział w szkoleniu (preferowany laptop/komputer stacjonarny)
- stabilne łącze internetowe o przepustowości co najmniej 2 Mb/s (upload) i 4 Mb/s (download),
- zalecane jest korzystanie z połączenia kablowego lub wysokiej jakości Wi-Fi,

- rekomenduje się zamknięcie innych aplikacji korzystających z Internetu (np. pobierania plików) na czas szkoleni
- najnowsze wersje przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera
- **działająca kamera i mikrofon**
- komfortowe miejsce do spotkań, bez udziału osób trzecich

Oprogramowanie: Nie jest wymagane instalowanie dodatkowego oprogramowania – szkolenie odbywa się w przeglądarce internetowej.

Uczestnik oraz operator dostanie link do szkolenia przed szkoleniem. Link umożliwiający udział w szkoleniu online będzie aktywny od momentu rozpoczęcia do zakończenia szkolenia.

Kontakt



Natalia Kurowska

E-mail natalia.kurowska@medidesk.com

Telefon (+48) 729 914 065