



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

Numer usługi 2025/10/01/146373/3049259

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                       | Biznes / Organizacja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Grupa docelowa usługi           | <p>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.</p> <p>Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, osoby zawodowo świadczące usługi związane z obsługą pacjenta.</p> |
| 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](mailto:natalia.kurowska@medidesk.com)

**Telefon** (+48) 729 914 065