



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

957 ocen

Szkolenie Psychologia motywacji do zmiany estetyki uśmiechu (MEMS cz. II)

Numer usługi 2025/10/03/13390/3054731

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 12.03.2026 do 13.03.2026

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

221,43 PLN brutto/h

221,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów. Mogą wziąć w nim udział również osoby zarządzające praktyką stomatologiczną, które chcą być bardziej efektywne w codziennej pracy oraz rozumieć interakcje zachodzące pomiędzy lekarzem a pacjentem i wspomagać ten proces z pozycji menadżera. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego.

Lekarze dentyści wykonujący leczenie z zakresu stomatologii zachowawczej, endodoncji, protetyki lub implantologii oraz personel zarządzający placówką leczniczą (praktyką stomatologiczną) posiadający doświadczenie w komunikacji z pacjentem z zakresu motywacji do leczenia protetycznego.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

02-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje lekarza dentystę do prowadzenia zaawansowanej komunikacji z pacjentem w procesie leczenia protetycznego. Uczestnik rozwija umiejętność motywowania pacjenta do decyzji o leczeniu wymagającym większego zaangażowania emocjonalnego i finansowego oraz doskonali kompetencje w zakresie omawiania efektów leczenia i budowania relacji opartej na zaufaniu i satysfakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu świadomego rozwijania i korzystania zasobów inteligencji emocjonalnej cz. 2	• Potrafi wyjaśnić, czym są kluczowe komponenty inteligencji emocjonalnej (samoświadomość, samoregulacja, motywacja, empatia, umiejętności społeczne) w kontekście pracy z pacjentem protetycznym - Wskazuje przykłady sytuacji, w których te zasoby mają praktyczne zastosowanie. - Rozumie wpływ emocji na podejmowanie decyzji i relacje zawodowe.	Deбата swobodna
Monitoruje kompleksowe plany leczenia pacjentów (KDJU kompleksowa diagnostyka jamy ustnej)	• monitoruje rodzaje leceń oraz kwalifikacji leceń • monitoruje poziom akceptacji KDJU	Wywiad swobodny
Rozpoznaje relacje z pacjentem protetycznym w oparciu o zdiagnozowane potrzeby i sytuację w jamie ustnej	• omawia poziom zniszczenia zębów pacjenta z uwzględnieniem możliwości decyzyjnych pacjenta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

Psychologia decyzji w leczeniu protetycznym

- Różnice emocjonalne między leczeniem biologicznym a protetycznym
- Mechanizmy obronne pacjenta – obawy przed zmianą wyglądu i kosztami
- Praca z oporem pacjenta wobec leczenia estetycznego

Tworzenie argumentacji i język perswazji

- Model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa w motywowaniu do leczenia złożonego
- Język korzyści w rozmowie o zmianie estetyki uśmiechu
- Zamiana języka medycznego na komunikaty emocjonalnie angażujące pacjenta

Komunikacja w procesie projektowania i realizacji uśmiechu

- Jak prowadzić rozmowę o oczekiwaniach estetycznych pacjenta
- Równoważenie wiedzy specjalistycznej i empatii w komunikacji
- Ustalanie realistycznych celów i wspólne budowanie planu leczenia

Motywacja pacjenta po zabiegu protetycznym

- Omówienie efektów zabiegu – język pozytywnego wzmocnienia
- Kształtowanie długofalowej relacji z pacjentem
- Zaszczepianie kultury wizyt kontrolnych i profilaktyki po leczeniu

Sztuka rozmowy końcowej – satysfakcja pacjenta a wizerunek lekarza

- Jak rozmawiać z pacjentem o rezultacie estetycznym
- Zarządzanie emocjami pacjenta w momencie oceny efektu
- Reakcja na trudne emocje pacjenta (rozczarowanie, porównania, oczekiwania)

Ćwiczenia praktyczne

- Odgrywanie scenek rozmowy z pacjentem w kontekście leczenia protetycznego
- Symulacje rozmowy po zabiegu i przy omawianiu planu leczenia
- **Feedback grupowy i analiza zachowań komunikacyjnych**

Prowadzący prezentuje przykłady zamiany specjalistycznego słownictwa na zwroty, które są eleganckie i godne profesji lekarza, i jednocześnie umożliwiają pełne zrozumienie przez pacjenta przedstawianych treści. Omówione zostają psychologiczne mechanizmy i reakcje pacjentów podczas słuchania przekazu zawierającego specjalistyczne słownictwo. Przedstawiony i ćwiczony podczas zajęć praktycznych jest wzorcowy model omówienia stanu zdrowia pacjenta. Zaprezentowana zostaje umiejętność zwizualizowania pacjentowi wyniku badania w sposób z jednej strony dający mu pełne zrozumienie stanu obecnego, a z drugiej uświadamiający konsekwencje wynikające z zaniechania leczenia. Jest to warsztat, praca w parach i odgrywanie scenek.

Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji oraz zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Usługa jest realizowana wg godzin zegarowych, a nie godzin dydaktycznych, przerwy są wliczone czas zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie - analiza zagadnień z pierwszego szkolenia: pierwszy kontakt z pacjentem • Aranżacja miejsca rozmowy z pacjentem • Tworzenie argumentacji, model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa	Mariusz Oboda	12-03-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	12-03-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 12 Profesjonalny wywiad z pacjentem - psychologia motywacji do leczenia protetycznego • Samoświadomość w zakresie treści i formy	Mariusz Oboda	12-03-2026	12:00	13:45	01:45
4 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	12-03-2026	13:45	14:00	00:15
5 z 12 Nawiązanie pierwszego kontaktu lekarza z pacjentem protetycznym • Rozmowa wstępna z pacjentem protetycznym • Poczucie bezpieczeństwa pacjenta	Mariusz Oboda	12-03-2026	14:00	16:45	02:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	12-03-2026	16:45	17:00	00:15
7 z 12 Wzorzec prostego języka, sposoby zwizualizowania problemu - motywacja do leczenia protetycznego • Komunikacja i motywacja pacjenta na cel	Mariusz Oboda	12-03-2026	17:00	18:00	01:00
8 z 12 Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych • Omówienie efektów zabiegu • Zakończenie wizyty	Mariusz Oboda	13-03-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 12 Przerwa	Mariusz Oboda	13-03-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 12 Ćwiczenia i warsztat	Mariusz Oboda	13-03-2026	11:00	14:00	03:00
11 z 12 Ćwiczenia cz. 2	Mariusz Oboda	13-03-2026	14:00	14:45	00:45
12 z 12 Walidacja	-	13-03-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	221,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Oboda

Jest założycielem OBODA Group i autorem projektów szkoleniowych.

Od 15 lat jest certyfikowanym trenerem, posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC).

Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. Od 2003r. prowadzi szkolenia, podczas których w unikalny sposób łączy zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną.

Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta.

W oparciu o wyniki prowadzonych wieloletnich badań opracował standard MEMS, który stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy lekarza z pacjentem.

Autor kilkudziesięciu artykułów w magazynach: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS z zakresu zarządzania gabinetem stomatologicznym i psychologicznych aspektów pracy z pacjentem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

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

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest drugą częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt 7 praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia oraz unikalnych w skali Europy badań.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962