



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

957 ocen

Psychologia motywacji do leczenia biologicznego (MEMS cz. I)

Numer usługi 2025/10/03/13390/3054941

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 07.02.2026 do 08.02.2026

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

221,43 PLN brutto/h

221,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
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.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	05-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do świadomego rozwijania i korzystania z zasobów inteligencji emocjonalnej i postrzegania trudnych sytuacji w sposób umożliwiający zachowanie dobrego stanu. Przygotowuje do budowania strategii umysłowych, które pozwalają działać w użyteczny sposób w sytuacjach, które dotychczas prowadziły do dużego

obciążenia emocjonalnego. Szkolenie pozwala budować głębsze i bardziej satysfakcjonujące relacje z pacjentem oraz rozpoznawać jego potrzeby.

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	• charakteryzuje i rozróżnia typy 10 kompetencji IE • definiuje i rozróżnia rolę i znaczenie kompetencji IE	Test teoretyczny
Monitoruje wśród innych współpracowników oraz klientów określne zachowania i potrafi odpowiednio na nie zareagować	• monitoruje określone typy osobowości potrafi dobrać do nich określoną komunikację z zakresu IE, • kontroluje zachowanie i emocje i szybko wraca do swojego dobrostanu, • ocenia poziom komunikacji i dobiera odpowiednie narzędzia	Test teoretyczny
Rozpoznaje relacje z pacjentem w oparciu o zdiagnozowane potrzeby	• omawia poziom werbalnych i niewerbalnych zachowań pacjenta • omawia trendy w przygotowaniu planu leczenia • obsługuje pacjenta w określonym efektywnym standardzie obowiązujący w zespole	Test teoretyczny
Charakteryzuje typy poszczególnych pacjentów	• omawia standardy pracy rejestracji, lekarzy, higienistek, asystentek • stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	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 w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmniejsza ograniczające przekonania.

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia biologicznego.

Szkolenie skierowane jest do lekarzy dentystów posiadających doświadczenie w komunikacji z pacjentem w zakresie leczenia biologicznego i przywrócenia zdrowia jamy ustnej.

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

- Pierwszy kontakt z pacjentem
- Aranżacja miejsca rozmowy z pacjentem
- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Sztuka zadawania pytań
- Partnerska relacja z pacjentem oparta o archetypowe emocje – czułość, humor, waleczność
- Profesjonalny wywiad z pacjentem
- Samoświadomość w zakresie treści i formy – jak pacjent odbiera zachowanie lekarza
- Nawiązanie pierwszego kontaktu lekarza z pacjentem
- Rozmowa wstępna z pacjentem
- Poczucie bezpieczeństwa pacjenta
- Wzorzec prostego języka oraz przedstawienie sposobów zwizualizowania problemu pacjenta – budowanie motywacji „od problemu”
- Umiejętność okazania troski i wzbudzania zaufania
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- Praktyczne ćwiczenie w grupach wszystkich poznanych na szkoleniu wzorców postępowania z pacjentem.
- Przedstawienie wzorcowego modelu omówienia stanu zdrowia pacjenta po badaniu
- Zaszczepianie kultury profilaktycznej i prozdrowotnej
- Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych
- Omówienie efektów zabiegu
- Zakończenie wizyty

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.

Podczas szkolenia wykorzystywane są różne formy pracy – wykład, prezentacja multimedialna, ćwiczenia praktyczne w parach i 3-4 osobowych grupach, dyskusje na forum i prezentacja scenek.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Przerwy są wliczone w czas zajęć.

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.

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Pierwszy kontakt z pacjentem • Aranżacja miejsca rozmowy z pacjentem • Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa • Sztuka zadawania pytań	Mariusz Oboda	07-02-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	07-02-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 13 Partnerska relacja z pacjentem oparta o archetypowe emocje – czułość, humor, waleczność • Profesjonalny wywiad z pacjentem • Samoświadomość w zakresie treści i formy	Mariusz Oboda	07-02-2026	12:00	13:45	01:45
4 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	07-02-2026	13:45	14:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Nawiązanie pierwszego kontaktu lekarza z pacjentem • Rozmowa wstępna z pacjentem • Poczucie bezpieczeństwa pacjenta	Mariusz Oboda	07-02-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	07-02-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 13 Wzorzec prostego języka, sposoby zwizualizowania problemu - motywacja „od problemu” • Umiejętność okazania troski i wzbudzania zaufania • Komunikacja i motywacja pacjenta na cel	Mariusz Oboda	07-02-2026	16:00	18:00	02:00
8 z 13 Zaszczepianie kultury profilaktycznej i prozdrowotnej • Praktyczne ćwiczenie w grupach wszystkich poznanych na szkoleniu wzorców postępowania z pacjentem.	Mariusz Oboda	08-02-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	08-02-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 13 Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych • Omówienie efektów zabiegu • Zakończenie wizyty	Mariusz Oboda	08-02-2026	11:00	12:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	08-02-2026	12:45	13:00	00:15
12 z 13 Ćwiczenia i warsztat - podsumowanie	Mariusz Oboda	08-02-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 13 Walidacja	-	08-02-2026	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

trener, coach

Jest założycielem OBODA Group i twórcą jej projektów szkoleniowych. Na swojej drodze zawodowej od 1993 r. jest związany ze stomatologią. Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. Od 21 lat uczy się psychologii, coachingu i trenerstwa od wybitnych psychologów i coachów. Jest certyfikowanym trenerem NLP, posiada certyfikat Master Practitioner in Art of NLP, nadany przez amerykańskie stowarzyszenie The Society of NLP i Instytut Psychoterapii. Jako jeden z kilkudziesięciu coachów w Polsce posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC). W 2003 r. postanowił w unikalny sposób połączyć całą zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną i skupić się wyłącznie na badaniu i opracowywaniu profesjonalnych standardów pracy z pacjentem stomatologicznym. Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta. Opracowywany przez ok. 10 lat standard pracy z pacjentem MEMS stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy z pacjentem.

Autor kilkudziesięciu artykułów z zakresu psychologicznych aspektów pracy z pacjentem (magazyny takie jak: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS).

ICF na poziomie PCC

Od 15 lat pracuje jako trener i coach, początkowo rozwijając kompetencje Inteligencji Emocjonalnej wśród menedżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest pierwszą 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.

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