



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

957 ocen

Akademia Zarządzania - LIDER - szkolenie

Numer usługi 2025/11/17/13390/3153349

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 28.03.2026 do 29.03.2026

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

221,43 PLN brutto/h

221,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie efektywnej pracy menadżera
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	28-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do profesjonalnego zarządzania zespołem, dzięki poznaniu i świadomemu wykorzystywaniu zasobów przynależnych 6 postawom menadżera. Przygotowuje do elastycznego reagowania, kreowania wizji rozwoju praktyki, rozwijania w pracownikach ich mocnych stron. Przygotowuje do sprawnego zarządzania i równoczesnego tworzenia pozytywnego klimatu współpracy.

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 ludzkich w oparciu o elementy inteligencji emocjonalnej	• charakteryzuje i rozróżnia typy 10 kompetencji IE • definiuje i rozróżnia rolę i znaczenie kompetencji IE	Test teoretyczny
Monitoruje współpracowników, podwładnych oraz klientów w kontekście określonych zachowań 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 zarządcze	Test teoretyczny
Rozpoznaje relacje z podwładnymi w oparciu o zdiagnozowane potrzeby	• omawia poziom werbalnych i niewerbalnych zachowań pracownika • omawia trendy w przygotowaniu planu "sprzedaży" • współpracuje z pracownikiem, podwładnym w określonym efektywnym standardzie w zespole	Test teoretyczny
Charakteryzuje typy poszczególnych współpracowników	• omawia i wyznacza standardy pracy rejestracji, lekarzy, higienistek, asystentek • stosuje zasady efektywnej 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 adresowane jest do lekarzy dentystów i osób zarządzających praktykami stomatologicznymi.

W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego.

Usługa przygotowuje do wydajnego zarządzania gabinetem stomatologicznym, w tym pełnienia roli lidera zespołu, sprawnego menedżera prowadzącego efektywny gabinet stomatologiczny.

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.

Zajęcia odbywają się na sali w czasie części teoretycznej i praktycznej uczestnicy podzieleni są na grupy.

Liczba godzin praktycznych: 7 i teoretycznych 7.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Przerwy w usłudze są wliczone w czas usługi rozwojowej.

Podstawa vat: Stawka VAT zwolniona na podstawie art. 43 ust. 1 pkt.29 lit.a ustawy o podatku od towarów i usług

Walidacja: test jednokrotnego wyboru składający się z pytań zamkniętych.

Program:

Omówienie programu bieżącego szkolenia, sprawy organizacyjne

Rozpoznanie relacji z podwładnymi w oparciu o zdiagnozowane potrzeby

Podwójna rola lekarza: leczenie vs. zarządzanie; jakie zasoby są potrzebne, aby dobrze się z nich wywiązywać. Prezentacja multimedialna wszystkich zagadnień poruszonych w trakcie szkolenia

Poziomy neurologiczny R. Diltsa – jak wpływać na zmiany w myśleniu swoim i swoich podwładnych

„Organizator”, „Przewodnik”, „Trener”, „Mistrz”, „Mentor”, „Sponsor” – powody i konsekwencje ich przyjmowania

Jak identyfikować przyczyny niewykonywania poleceń lub niewłaściwego ich wykonywania?

Umiejętność planowania działań swoich i zespołu. Ćwiczenia i warsztaty.

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 Omówienie programu bieżącego szkolenia, sprawy organizacyjne	Mariusz Oboda	28-03-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	28-03-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 13 Rozpoznanie relacji z podwładnymi w oparciu o zdiagnozowane potrzeby	Mariusz Oboda	28-03-2026	12:00	13:45	01:45
4 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	28-03-2026	13:45	14:00	00:15
5 z 13 Podwójna rola lekarza: leczenie vs. zarządzanie; jakie zasoby są potrzebne, aby dobrze się z nich wywiązywać. Prezentacja multimedialna wszystkich zagadnień poruszonych w trakcie szkolenia	Mariusz Oboda	28-03-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	28-03-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 13 Poziomy neurologiczne R. Diltsa – jak wpływać na zmiany w myśleniu swoim i swoich podwładnych	Mariusz Oboda	28-03-2026	16:00	18:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 „Organizator”, „Przewodnik”, „Trener”, „Mistrz”, „Mentor”, „Sponsor” – powody i konsekwencje ich przyjmowania	Mariusz Oboda	29-03-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	29-03-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 13 Jak identyfikować przyczyny niewykonywania poleceń lub niewłaściwego ich wykonywania?	Mariusz Oboda	29-03-2026	11:00	12:45	01:45
11 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	29-03-2026	12:45	13:00	00:15
12 z 13 Umiejętność planowania działań swoich i zespołu. Ćwiczenia i warsztat	Mariusz Oboda	29-03-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 13 Walidacja	-	29-03-2026	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 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 częścią Akademii Zarządzania, która stanowi kompendium wiedzy niezbędnej każdemu właścicielowi gabinetu oraz osobom zarządzającym. Zapewnia pełne przygotowanie do sprawnego zarządzania personelem w sposób maksymalizujący efektywność pracy zespołu oraz podnoszący jego satysfakcję zawodową. Dostarcza pełnej wiedzy dotyczącej zarządzania w zakresie: efektywnego doboru osób do zespołu, budowania odpowiedniej kultury organizacyjnej gabinetu, umiejętności związanych z komunikacją personelowi swoich oczekiwań oraz udzielaniem informacji zwrotnej.

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych oraz materiały szkoleniowe.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962