



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5
985 ocen

Przekonania - szkolenie

Numer usługi 2025/12/16/13390/3216236

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 24.09.2026 do 25.09.2026

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 / Stomatologia
Grupa docelowa usługi	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie inteligencji emocjonalnej
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat roli przekonań w budowaniu wewnętrznej motywacji do realizacji celów zawodowych. Nabędą umiejętności pozwalających na identyfikację i zmianę przekonań pacjenta w przypadku jego obiekcji dot. kompleksowego leczenia i uzyskania pełnego zdrowia jamy ustnej. Nauczą się uważnego słuchania i

zadawania pytań, które skłaniają pacjenta do refleksji. Zdobędą kompetencje społeczne pozwalające im na budowanie głębszej i bardziej satysfakcjonującej relacji z pacjentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat roli przekonań w budowaniu wewnętrznej motywacji do realizacji celów zawodowych. Nabędą umiejętności pozwalających na identyfikację i zmianę przekonań pacjenta w przypadku jego obiekcji dot. kompleksowego leczenia i uzyskania pełnego zdrowia jamy ustnej.	ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	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

Udział w szkoleniu pozwala na uświadomienie sobie mechanizmu ograniczających przekonań. Pozwala na poznanie możliwości budowania alternatywnych sposobów myślenia, przekonań, które w większym stopniu będą wspierać realizację naszych lub pacjenta celów. Poznana wiedza uświadamia, w jakim stopniu strategię umysłową i przekonania kierują pacjentami i nami w różnych kontekstach. Uczestnicy szkolenia zdobywają użyteczną wiedzę na temat opartego nie na nakazach, powinnościach, tylko na eleganckiej zmianie przekonań sposobu zmiany zachowań pacjentów i przeprowadzenia ich przez czasem niełatwy, proces decyzyjny lub zmianę. Uczestnicy zyskują również możliwość wykorzystania tej wiedzy na drodze osobistego rozwoju i zwiększenia swojej skuteczności w działaniu w określonych kontekstach. Wzmacniają odwagę i zdecydowanie we wprowadzaniu oczekiwanych zmian w rozwoju zawodowym i nie tylko.

Dzień 1

10.00-11:30 – zajęcia:

Sprawy organizacyjne.

- Zebranie informacji zwrotnych od uczestników na temat różnic w codziennej pracy po wprowadzeniu poznanych na 1 i 2 stopniu sposobów komunikowania się i postępowania z pacjentem.
- Ukazanie uczestnikom, w jaki sposób zagadnienia z programu szkolenia „Przekonania” pomagają wprowadzić wiedzę z cyklu szkoleń MEMS®.
- Prezentacja multimedialna omawiająca zagadnienia będące przedmiotem tego szkolenia.

Praktyczne ćwiczenia – strefa komfortu Koncepcja oparta o prace profesora psychologii *Mihály Csíkszentmihályego*

- Strefa komfortu a wypalenie zawodowe.
- Związek naszych przekonań ze stawianymi sobie wyzwaniami.

11.30-11.45 – przerwa

11.45-13.15 – zajęcia

Ćwiczenie praktyczne - rola i znaczenie sposobu myślenia w procesie uzyskiwania określonego celu

- Rozwój samoświadomości (jednej z kompetencji inteligencji emocjonalnej) - pierwszy krok ku konfrontacji z własnymi ograniczeniami.
- Rozpoznawanie ograniczających przekonań podczas symulowanej interakcji.
- Rozpoznawanie wspierających przekonań.

13.15-14.15 – przerwa

14.15-18.00 – zajęcia

Sposób postrzegania rzeczywistości jako nawyk kształtowany na przestrzeni lat.

- Wpływ rodziców, nauczycieli, otoczenia, ważnych życiowych wydarzeń na nasz sposób myślenia.
- Ukazanie, że wszelkie ograniczenia, które widzimy, biorą się z nawykowego myślenia i że są raczej ograniczeniami naszej percepcji niż wynikają z rzeczywistości.
- Rozwijanie świadomości własnego sposobu myślenia i oceny jego skuteczności w danym kontekście.

Dzień 2

9.00-10.30 – zajęcia

Podsumowanie poprzedniego dnia zajęć, pytania, wątpliwości, dyskusje

Model zmiany przekonań

- Świadomość tego, jak myślę w określonej sytuacji.
- Świadomość skutków, jakie wywołuje ten sposób myślenia.
- Przekierowanie uwagi z szukania ograniczeń w świecie na szukanie możliwości.

10.30-10.45 – przerwa

10:45-13:00 – zajęcia

Praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy do pracy z pacjentem

- Efekty Twojej pracy zawodowej są lustrem Twoich przekonań – zmieniając swoje wewnętrzne nastawienie można zmienić zewnętrzne aspekty swojego życia – praca z celami.
- Logika poziomów neurologicznych: zmiana na poziomie przekonań u pacjenta automatycznie wpłynie na jego zachowania i decyzje związane z profilaktyką, rehabilitacją lub wyborem leczenia.

13.15-13.30 – przerwa

13.30-15.00 – zajęcia

Praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy w pracy z tzw. trudnym pacjentem

- Samoświadomość własnych przekonań i ich wpływ na postawę pacjenta.
- Inny nie znaczy trudny.
- Umiejętność nabrania dystansu – zmiany przekonań w sytuacji trudnej.

Podsumowanie i odpowiedzi na pytania

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	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

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest czwartą 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.

Z jednej strony MEMS w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmienia ograniczające przekonania.

Dostawca usługi przewiduje krótkie przerwy w trakcie usługi szkoleniowej na potrzeby uczestników, które wliczają się w czas trwania usługi.

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