



LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Zarządzanie gabinetem stomatologicznym

Numer usługi 2026/01/24/165578/3281372

6 600,00 PLN brutto

6 600,00 PLN netto

366,67 PLN brutto/h

366,67 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 26.02.2026 do 07.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa usługi:

- właściciele i współwłaściciele gabinetów stomatologicznych,
- menedżerowie i koordynatorzy placówek stomatologicznych
- lekarze dentyści, którzy pełnią lub planują pełnić funkcje zarządcze w gabinecie.
- osoby odpowiedzialne za organizację pracy gabinetu, zarządzanie zespołem, finanse, jakość obsługi pacjenta oraz rozwój działalności, które chcą podnieść swoje kompetencje menedżerskie i biznesowe w kontekście prowadzenia podmiotu leczniczego.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

40

Data zakończenia rekrutacji

24-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

18

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

Nabycie przez uczestnika kompetencji w zakresie zarządzania gabinetem stomatologicznym takich jak: planowanie i kontrolę finansową, organizację, optymalizację procesów operacyjnych, zarządzanie zespołem, zapewnienie zgodności działalności z obowiązującymi przepisami prawa, budowanie pozytywnego doświadczenia pacjenta, samodzielnego i efektywnego prowadzenia gabinetu stomatologicznego jako rentownego, dobrze zorganizowanego podmiotu leczniczego, reagującego na zmiany rynku i potrzeby pacjentów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje kluczowe aspekty prawne prowadzenia gabinetu stomatologicznego, w tym obowiązki podmiotu leczniczego, dokumentację medyczną oraz odpowiedzialność prawną.	Poprawnie rozróżnia zakres odpowiedzialności właściciela i personelu medycznego, wskazuje wymagane elementy dokumentacji oraz identyfikuje konsekwencje naruszeń przepisów w opisanych sytuacjach problemowych.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady zarządzania finansami gabinetu stomatologicznego, w tym strukturę kosztów, źródła przychodów oraz wskaźniki oceny rentowności.	Prawidłowo klasyfikuje koszty i przychody gabinetu, interpretuje podstawowe wskaźniki finansowe oraz uzasadnia ich znaczenie dla stabilności ekonomicznej placówki.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia wewnętrzne i zewnętrzne metody zwiększania przychodów gabinetu stomatologicznego.	Poprawnie przyporządkowuje przykłady działań do metod wewnętrznych i zewnętrznych oraz wskazuje ich wpływ na rozwój oferty i wyniki finansowe gabinetu.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje ofertę usług stomatologicznych dostosowaną do potrzeb pacjentów z uwzględnieniem zasad Patient Experience.	Wskazuje kluczowe elementy wpływające na satysfakcję pacjenta w opisie przypadku, dobiera elementy oferty adekwatne do profilu pacjenta oraz uzasadnia spójność oferty ze strategią doświadczenia pacjenta.	Test teoretyczny
Uczestnik organizuje proces obsługi pacjenta w gabinecie stomatologicznym zgodnie z przyjętymi standardami jakości i komunikacji.	Prawidłowo porządkuje etapy obsługi pacjenta, wskazuje standardy komunikacyjne na poszczególnych etapach oraz identyfikuje elementy wpływające na satysfakcję pacjenta.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje i kontroluje podstawowe procesy biznesowe gabinetu stomatologicznego w celu zwiększenia efektywności organizacyjnej.	Poprawnie analizuje opisany proces funkcjonowania gabinetu, wskazuje obszary wymagające usprawnień oraz proponuje adekwatne działania optymalizacyjne.	Test teoretyczny
Uczestnik organizuje pracę zespołu gabinetu stomatologicznego poprzez właściwy podział ról i zakresów odpowiedzialności.	Prawidłowo przyporządkowuje zadania do stanowisk, uzasadnia zaproponowany podział obowiązków oraz wskazuje jego wpływ na efektywność pracy zespołu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik ocenia znaczenie współpracy zespołowej w efektywnym funkcjonowaniu gabinetu stomatologicznego.	Wskazuje konsekwencje braku współpracy w zespole, uzasadnia rolę komunikacji i odpowiedzialności w realizacji zadań oraz wskazuje korzyści wynikające z pracy zespołowej.	Test teoretyczny
Uczestnik odpowiada za podejmowane decyzje zarządcze w gabinecie stomatologicznym z uwzględnieniem interesu pacjenta, zespołu i placówki.	Analizuje opisane sytuacje decyzyjne, wskazuje skutki organizacyjne, finansowe podejmowanych działań.	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

W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagane jest zainteresowanie kursanta tematyką zarządzania gabinetem stomatologicznym.

Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę zegarową (60 minut). Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym w liczbie 18 godzin zegarowych. Zajęcia prowadzone są w krótkich modułach niewymagających stosowania przerw.

Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z Internetem. Uczestnikom przed zajęciami zostanie przesłany link do wideokonferencji na platformie Zoom.

Program szkolenia dostosowany jest do potrzeb:

- właścicieli i współwłaścicieli gabinetów stomatologicznych,
- menedżerów i koordynatorów placówek stomatologicznych,
- lekarzy dentystów, którzy pełnią lub planują pełnić funkcje zarządcze w gabinecie,
- osób odpowiedzialnych za organizację pracy gabinetu, zarządzanie zespołem, finanse, jakość obsługi pacjenta oraz rozwój działalności, które chcą podnieść swoje kompetencje menedżerskie i biznesowe w kontekście prowadzenia podmiotu leczniczego.

Szkolenie obejmuje zarówno materiał teoretyczny, jak i praktyczne zadania pozwalające na realizację celów szkoleniowych.

Warunki organizacyjne: realizacja zadań będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

Kurs, poprzez swój zakres tematyczny oraz część praktyczną/ realizowaną w trybie zadaniowym, wpłynie pozytywnie na poziom umiejętności Uczestnika w poznawanym obszarze.

Podczas części teoretycznej uczestnicy będą słuchać wykładu, oglądać prezentacje multimedialne oraz studium przypadków poszczególnych projektów zaprezentowane przez wykładowcę.

Część praktyczna odbędzie się w formie zadań opracowywanych przez kursanta pod kierunkiem wykładowcy.

Liczba godzin teoretycznych: 13 h

Liczba godzin praktycznych (zadaniowych): 4,5 h

Walidacja: 0,5 h

Organizator zapewni następujące materiały dydaktyczne: templatki , prezentacje

PLAN ZAJĘĆ

ZAJECIA 1 - Fundamenty zarządzania placówką stomatologiczną

- Specyfika zarządzania gabinetem stomatologicznym vs placówką ogólnomedyczną
- Złożoność leczenia stomatologicznego a organizacja pracy zespołu
- Kluczowe wyzwania w prowadzeniu gabinetu stomatologicznego
- Model biznesowy w stomatologii

ZAJECIA 2 - Aspekty prawne w praktyce stomatologicznej

- Regulacje prawne w stomatologii
- Dokumentacja i prawa pacjenta
- Zgody na zabiegi medyczne i obsługa reklamacji
- RODO i ochrona danych
- Umowy pracownicze i współpracownicze
- Cyberbezpieczeństwo
- Przygotowanie do kontroli sanepidu

ZAJECIA 3 - Zarządzanie finansami gabinetu stomatologicznego

- Modele i rodzaje wynagrodzeń lekarskich oraz personelu średniego
- Ustawowe wynagrodzenia wyzwaniem dla przedsiębiorców
- Kluczowe dane strategiczne oraz wskaźniki efektywności (KPI) w gabinecie stomatologicznym
- Analiza przychodów i kosztów
- Jak zwiększyć rentowność praktyki?

ZAJECIA 4 - Pozyskiwanie i rozwój zespołu

- Rekrutacja lekarzy dentystów
- Rekrutacja personelu średniego i niemedycznego
- Skuteczne wdrożenie nowych pracowników
- Budowanie kultury organizacyjnej (employer branding)
- Systemy motywacyjne dla pracowników (finansowe i niefinansowe)
- Szkolenia i rozwój pracowników
- Jak zatrzymać najlepszych pracowników?

ZAJECIA 5 - Budowanie struktury organizacyjnej w gabinecie stomatologicznym

- Rola, kompetencje (organizacyjne, operacyjne, strategiczne) i odpowiedzialność menedżera
- Struktura zatrudnienia i obowiązki różnych grup zawodowych
- Rozbudowa struktury gabinetu
- Opiekun pacjenta – kiedy i jak go wdrożyć?
- Doradca medyczny – analiza potrzeb biznesowych
- Rola technika RTG w gabinecie stomatologicznym

ZAJECIA 6 - Planowanie i optymalizacja procesów operacyjnych

- Grafiki lekarskie – użycie, nieobecności, planowanie urlopów i ciągłości pracy
- Organizacja pracy w gabinecie stomatologicznym
- Planowanie personelu i przydział obowiązków
- Delegowanie zadań i uprawnień
- Komunikacja w interdyscyplinarnym zespole stomatologicznym
- Zarządzanie konfliktami w zespole

ZAJECIA 7 - Strategia Patient Experience w stomatologii

- Pacjentocentryczne podejście do zarządzania placówką
- Patient Journey Mapping – od potrzeby stomatologicznej po zakończenie usługi
- Zrozumienie pacjenta i jego motywacji
- Analiza punktów bólu pacjenta
- Wybór kliniki a potrzeba zdrowotna
- Budowanie pozytywnych doświadczeń i wizerunek online

ZAJECIA 8 - Centralna telefoniczna jako element strategii Patient Experience

- Rejestracja wizyty – narzędzia centrali telefonicznej (CRM) i systemy rejestracji online
- Narzędzia analityczne do badania doświadczeń pacjenta i monitoringu jakości obsługi
- KPI rejestracji i dashboard dla menedżera
- Standard rozmowy telefonicznej: błędy i dobre praktyki

ZAJECIA 9 - Rejestracja pacjentów i obsługa trudnych sytuacji

- Rola rejestracji w placówce stomatologicznej – wizerunek i sprzedaż
- Skuteczne zarządzanie rejestracją
- Rola rejestracji w optymalizacji grafików, budowaniu relacji z pacjentem i zwiększaniu przychodów placówki
- Minimalizacja non-show, zarządzanie kolejkami i opóźnieniami
- Standard obsługi bezpośredniej
- Obsługa trudnych sytuacji i reklamacji
- Monitoring opinii pacjentów

ZAJECIA 10 - Obsługa pacjenta i budowanie długotrwałych relacji

- Budowanie pozytywnych doświadczeń pacjenta realizującego usługę w gabinecie
- Standardy obsługi pacjenta na poszczególnych stanowiskach
- Język korzyści w komunikacji z pacjentem
- Narzędzia motywacji pacjenta – plany leczenia i wewnętrzne skierowania
- Rola higienistki stomatologicznej w budowaniu relacji z pacjentem
- Budowanie długotrwałych relacji – opinie, aktywizacje oraz system poleceń
- Programy lojalnościowe i oferty specjalne

ZAJECIA 11 - Strategia marketingowa w stomatologii

- Outsourcing marketingu i współpraca
- Weryfikacja efektów marketingowych
- Digital marketing: SEO, ads, social media
- Strona internetowa jako "poczekalnia" online
- Marketing niszowy i budowanie autorytetu
- Marketing edukacyjny
- Marketing placówki medycznej w świetle przepisów prawa

ZAJECIA 12 - Strategie rozwoju gabinetu i przyszłość stomatologii

- Trendy i przyszłość rynku stomatologii.
- Rynek stomatologii obecnie – prywatne gabinety vs. duże sieci medyczne vs. NFZ
- Jak rozszerzać ofertę gabinetu i zwiększać konkurencyjność?
- Modele skalowania biznesu stomatologicznego

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu części dydaktycznej usługi w formie testu teoretycznego zawierającego pytania zamknięte oraz pytania opisowe oparte na krótkich studiach przypadków. Test umożliwia weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się zgodnie z określonymi kryteriami. Walidacja realizowana jest przez osobę inną niż prowadzący szkolenie. Czas trwania walidacji wynosi 0,5 godziny zegarowej i odbywa się ona w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.

Zadania warsztatowe i prace domowe realizowane w trakcie szkolenia służą wyłącznie procesowi uczenia się i nie stanowią elementu walidacji.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz pozytywny wynik walidacji efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Fundamenty zarządzania placówką stomatologiczną	Damian Binkowski	26-02-2026	18:30	20:00	01:30
2 z 13 Aspekty prawne w praktyce stomatologicznej	Damian Binkowski	03-03-2026	18:30	20:00	01:30
3 z 13 Zarządzanie finansami gabinetu stomatologicznego	Damian Binkowski	05-03-2026	18:30	20:00	01:30
4 z 13 Pozyskiwanie i rozwój zespołu	Damian Binkowski	10-03-2026	18:30	20:00	01:30
5 z 13 Budowanie struktury organizacyjnej w gabinecie stomatologicznym	Damian Binkowski	12-03-2026	18:30	20:00	01:30
6 z 13 Planowanie i optymalizacja procesów operacyjnych	Damian Binkowski	17-03-2026	18:30	20:00	01:30
7 z 13 Strategia Patient Experience w stomatologii	Damian Binkowski	19-03-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Centralka telefoniczna jako element strategii Patient Experience	Damian Binkowski	24-03-2026	18:30	20:00	01:30
9 z 13 Rejestracja pacjentów i obsługa trudnych sytuacji	Damian Binkowski	26-03-2026	18:30	20:00	01:30
10 z 13 Obsługa pacjenta i budowanie długotrwałych relacji	Damian Binkowski	31-03-2026	18:30	20:00	01:30
11 z 13 Strategia marketingowa w stomatologii	Damian Binkowski	02-04-2026	18:30	20:00	01:30
12 z 13 Strategie rozwoju gabinetu i przyszłość stomatologii.	Damian Binkowski	07-04-2026	18:30	19:30	01:00
13 z 13 Walidacja	-	07-04-2026	19:30	20:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	366,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	366,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Damian Binkowski

dr Damian Binkowski

- CEO Dami-Med oraz European Dental Training Center, dyrektor placówek medycznych Alfa-Med, wykładowca w szkole medycznej i egzaminator w Centralnej Komisji Egzaminacyjnej. Były kierownik placówki Medicover Stomatologia.
 - Od ponad 10 lat zarządza przychodniami POZ, AOS oraz klinikami stomatologicznymi, gdzie odpowiada za budżety, KPI, wyniki finansowe i rozwój zespołów złożonych z ponad 100 pracowników.
 - Jako dyrektor zarządzający i medyczny w Invest-Trust / Odnowa-Med / Alfa-Med oraz Manager THC Dental zarządza siecią placówek w 4 województwach; wdrożył cyfryzację, co przełożyło się m.in. na 25% wzrost liczby deklaracji POZ i 20% wzrost wizyt komercyjnych.
 - Certyfikowany audytor ISO 9001 w ochronie zdrowia, egzaminator OKE kierunków medycznych, edukator programów Blend-A-Med & Oral-B oraz Colgate, członek komitetu organizacyjnego konferencji „Biomateriały w Stomatologii”.
 - DBA (Doctor of Business Administration), MBA w ochronie zdrowia, magister i licencjat zdrowia publicznego, technik dentystyczny; aktywny członek m.in. PTS, PTTD, PTPS, Polskiego Towarzystwa Inżynierii Medycznej, Polskiego Towarzystwa Edukacji Medyczno-Dentystycznej i Klubu Menedżerów Ochrony Zdrowia.
 - Prowadzi zajęcia z materiałoznawstwa stomatologicznego, promocji zdrowia, anatomii oraz zarządzania w medycynie; autor i współautor projektów edukacyjnych w obszarze higieny i technik dentystycznych.
- Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci:

- Templatki/ wzory
- prezentacje

Warunki uczestnictwa

Brak wymagań wstępnych.

Informacje dodatkowe

Firma szkoleniowa wystawi fakturę ze stawką VAT ZW zgodnie z przepisami prawa.

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem +48 739-270-704 lub mailem: olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi w czasie rzeczywistym. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy Zoom.

W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+. 2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w link wysłany uczestnikowi przed kursem oraz zalogowanie się i wpisanie imienia i nazwiska. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem +48 739-270-704 lub mailem: olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Kontakt



OLGA LACKORZYŃSKA

E-mail olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl

Telefon (+48) 739 270 704