



MARIUSZ OBODA  
CONSULTING &  
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

1 036 ocen

## Akademia Zarządzania - REKRUTACA

Numer usługi 2026/04/29/13390/3522125

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 26.09.2026 do 27.09.2026

3 591,60 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

256,54 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie efektywnej pracy menedżera
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Na szkoleniu dowiesz się, jak:

- profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę,
- zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę

kwalifikacyjną,

- wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu jego obowiązki.

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
<b>Uczestnik potrafi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę,</li><li>■ zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną,</li><li>■ wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu obowiązki</li></ul>	Ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	Obserwacja w warunkach symulowanych

## **Cel biznesowy**

Celem jest wdrożenie standardów i poprawa jakości pracy z pacjentem w zakresie budowania i zarządzania zespołem. Spadek lub obniżenie fluktuacji personelu do min 10% rocznie.

Zastosowanie kanonu profesjonalizmu obsługi pacjenta która bezpośrednio przekłada się na wzrost oceny gabinetu i lekarza przez pacjenta - wprowadzenie zespołu w jeden standard pracy z pacjentem. Weryfikacja, szkolenia wdrożenia personelu.

Zauważalna zmiana jakości pracy od 3 do 6 miesięcy po szkoleniu.

## **Efekt usługi**

Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów i osób zarządzających praktykami stomatologicznymi. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego. 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.

Uczestnicy potrafią:

- przeprowadzić efektywną zakończoną sukcesem rekrutację,
- wybrać odpowiedniego lekarza, rejestratorkę, higienistkę lub asystentkę,
- wdrożyć pracownika kulturę organizacji,
- przekazać i wdrożyć w nowe obowiązki.

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

W czasie scenek i ćwiczeń 1:1 podczas szkolenia, trener analizuje realizację zadań uczestników i przekazuje im informację zwrotną

# **Kwalifikacje**

## **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## **Warunki uznania kompetencji**

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Jakość obsługi pacjenta jest bezpośrednio związana z zasobami ludzi pracującymi w służbie zdrowia. Szkolenie *Wybór i wdrożenie idealnego pracownika* pozwala na zdobycie wiedzy i umiejętności związanych z dobieraniem odpowiednich osób do zespołu gabinetu stomatologicznego. Uczestnicy rozwijają swoje wewnętrzne zasoby powiązane ze zdolnością obserwacji oraz wyciągania wniosków dotyczących rzeczywistych zachowań w pracy kandydatów na stanowisko lekarza dentysty, rejestratorki, asystentki czy higienistki.

Zdecydowanie najczęstszym błędem w procesie rekrutacji jest słabe przygotowanie do niej. Bardzo często intuicyjnie wyczuwamy zakres naszych oczekiwań w stosunku do potencjalnego kandydata, ufając, że nasz instynkt nieomylnie podpowie nam właściwy wybór. Aby uniknąć rozczarowań podczas warsztatów uczestnicy poznają konkretne techniki oraz narzędzia, które ułatwiają efektywne przeprowadzenie procesu rekrutacji i umożliwiają prognozowanie przyszłej współpracy na każdym etapie działań rekrutacyjnych: od przygotowania do procesu rekrutacji, poprzez analizę aplikacji, przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych, po decyzję rekrutacyjną i wdrożenie nowego pracownika do zespołu gabinetu stomatologicznego, tak aby był integralnym członkiem zespołu i pracował w duchu misji i wizji firmy nastawionej na wysoką jakość pracy z pacjentem.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

**Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT**

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 591,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	256,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Adrian Majewski

Jest absolwentem studiów MBA Franklin University. Ukończył studia doktoranckie na Wydziale Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, kierunku Zarządzanie i Finanse Przedsiębiorstw oraz Rachunkowość i Zarządzanie Przedsiębiorstwem w Wyższej Szkole Bankowej. Wiedzę z zakresu finansów pogłębił kończąc studia podyplomowe Inwestycje Kapitałowe. Stale rozwija umiejętności w zakresie komunikacji i prowadzenia szkoleń. Nabył uprawnienia pedagogiczne kończąc studia podyplomowe Przygotowanie Pedagogiczne w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu oraz uzyskał certyfikację Erickson Professional Coach kończąc Szkołę Coachów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego. Wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobywał w międzynarodowych korporacjach finansowych oraz w e-commerce zarządzając sprzedażą, działami CC oraz HR na rynkach polskim oraz ukraińskim. Jest specjalistą w zakresie projektowania i budowy usługowych sieci franczyzowych.

W zespole OBODA Group jest konsultantem i trenerem, analizuje wyniki finansowe gabinetów stomatologicznych i jednostek medycznych, buduje modele oraz tworzy prognozy finansowe. Prowadzi szkolenia z zakresu zarządzania oraz rekrutacji. W pracy naukowej koncentruje się na badaniu wpływu czynników pozamedycznych na konkurencyjność placówek leczniczych. Autor artykułów w wydawnictwach medycznych (Implantologia, Medical Tribune).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypt

### Informacje dodatkowe

Szkolenie jest częścią Akademii Zarządzania, która stanowi kompendium wiedzy niezbędnej każdemu właścicielowi gabinetu oraz osobom zarządzającym. Akademia Zarządzania zapewnia pełne przygotowanie do sprawnego zarządzania personelem w sposób maksymalizujący efektywność pracy zespołu oraz podnosząc jego satysfakcję zawodową. Dostarcza pełnej wiedzy dotyczącej zarządzania w zakresie: efektywnego doboru osób do zespołu, budowaniu odpowiedniej kultury organizacyjnej gabinetu, umiejętności związanych z komunikacją personelowi swoich oczekiwań oraz udzielaniem informacji zwrotnej.

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych

# 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](mailto:marlena.majewska@oboda.pl)

**Telefon** (+48) 601 370 962