Możliwość dofinansowania

Szkolenie Marketing medyczny

Numer usługi 2026/06/11/10220/3619915

1 316,10 PLN brutto
1 070,00 PLN netto
164,51 PLN brutto/h
133,75 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa

sprawny.marketing sp. z o.o.

4,5 / 5

691 ocen

Poznań
Usługa szkoleniowa
stacjonarna
Zajęcia grupowe
08:00 h
27.10.2026 do 27.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Dla kogo przeznaczone jest szkolenie? • Dla duetów: właściciel/menedżer + marketing/rejestracja • Dla właścicieli i menedżerów placówek medycznych • Dla osób zarządzających rozwojem biznesowym w ochronie zdrowia • Dla pracowników marketingu placówek medycznych • Dla kierowników rejestracji i obsługi pacjenta
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	23-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Marketing medyczny" potwierdza przygotowanie do samodzielnego projektowania strategii marketingowej, powiązanej z celami finansowymi i rozumienia współczesnej ścieżki decyzyjnej pacjenta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie specyfikę marketingu w branży medycznej oraz ograniczenia prawne i etyczne dotyczące promocji usług medycznych.	Uczestnik definiuje pojęcie marketingu medycznego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje różnice między marketingiem usług medycznych a marketingiem komercyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje przykłady działań marketingowych zgodnych z zasadami etyki i prawa w branży medycznej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna kanały komunikacji marketingowej wykorzystywane w sektorze ochrony zdrowia.	Uczestnik wymienia najważniejsze kanały komunikacji marketingowej dla placówek medycznych (np. strona internetowa, social media, SEO, kampanie płatne).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik opisuje rolę edukacji pacjentów i treści informacyjnych w marketingu medycznym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje podstawowe wskaźniki skuteczności działań marketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje efektywność działań marketingowych w branży medycznej.	Uczestnik interpretuje dane dotyczące ruchu na stronie internetowej lub zaangażowania w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik formułuje rekomendacje dotyczące optymalizacji działań marketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres:

- skuteczność materiałów reklamowych
- proces zapisu pacjentów
- automatyzacja i wykorzystanie AI
- raportowanie wyników
- interpretacja danych
- podejmowanie decyzji marketingowo-biznesowych

Formy merytoryczne: Szkolenie opiera się na praktycznych przykładach z rynku medycznego oraz pracy na rzeczywistych scenariuszach placówek. Uczestnicy odnoszą omawiane zagadnienia do własnych realiów biznesowych, co pozwala wypracować kierunki działań możliwe do wdrożenia bezpośrednio po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie	Zajęcia	Ewelina Gościcka	27-10-2026	10:00	10:15	00:15
2 z 10 Dlaczego dziś tak trudno pozyskać pacjenta?	Zajęcia	Ewelina Gościcka	27-10-2026	10:15	11:45	01:30
3 z 10 -	Przerwa	-	27-10-2026	11:45	12:00	00:15
4 z 10 Ścieżka decyzyjna pacjenta i architektura lejka marketingowego	Zajęcia	Ewelina Gościcka	27-10-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 -	Przerwa	-	27-10-2026	13:30	14:15	00:45
6 z 10 Strategia marketingowa – jak ustawić portfel mediowo-finansowy?	Zajęcia	Ewelina Gościcka	27-10-2026	14:15	15:45	01:30
7 z 10 -	Przerwa	-	27-10-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 10 Analiza wyników – jak podejmować trafne decyzje marketingowo-biznesowe?	Zajęcia	Ewelina Gościcka	27-10-2026	16:00	17:30	01:30
9 z 10 Podsumowanie i sesja Q&A	Zajęcia	Ewelina Gościcka	27-10-2026	17:30	17:45	00:15
10 z 10 -	Walidacja	Ewelina Gościcka	27-10-2026	17:45	18:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:30
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia

20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 316,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 070,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,51 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Ewelina Gościcka

Ekspert marketingu medycznego specjalizujący się w strategiach rozwoju placówek oraz budowaniu marek usług medycznych. Od 2009 roku współpracuje z podmiotami komercyjnej ochrony zdrowia — szczególnie w segmencie usług premium wymagających wysokich standardów etycznych.

Łączy doświadczenie marketingowe z praktyką zarządzania placówką medyczną, co pozwala na realne spojrzenie na efektywność działań.

Organizator szkoleń i wydarzeń branżowych. Absolwentka Politechniki Warszawskiej (zarządzanie), projektowania graficznego oraz studiów pedagogicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzą:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- prezentację szkoleniową
- certyfikat uczestnictwa

Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Adres

pl. Władysława Andersa 1

61-894 Poznań

woj. wielkopolskie

Novotel Poznań Centrum

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077