



## Szkolenie LIDER Stomatolog 2030 - Moduł III i IV

Numer usługi 2026/06/12/219258/3623014

3 750,00 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

234,38 PLN brutto/h

234,38 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

SZKOLENIA  
KOMPAS  
MAŁGORZATA  
BUKOWSKA-  
SELWON

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Olsztyn

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 09.10.2026 do 10.10.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa szkolenia:

- właściciele gabinetów i klinik stomatologicznych – osoby, które jednocześnie prowadzą praktykę i zarządzają zespołem,
- liderzy klinik stomatologicznych – lekarze, którzy chcą przejść z roli „lekarza wykonującego zabiegi” do roli lidera i architekta organizacji,
- lekarze dentyści zarządzający zespołami (lekarze, higienistki, asystentki, recepcja),
- menedżerowie i osoby odpowiedzialne za rozwój klinik stomatologicznych,
- personel medyczny i administracyjny gabinetów zainteresowany poprawą organizacji pracy, bezpieczeństwa i komunikacji.

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

30

### Data zakończenia rekrutacji

08-10-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie LIDER Stomatolog 2030 - Moduł III i IV przygotowuje uczestnika do skutecznego przedstawiania kompleksowych planów leczenia pacjentom oraz praktycznego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji do usprawniania zarządzania, komunikacji, marketingu i procesów operacyjnych w nowoczesnej placówce medycznej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
aa	aa	Test teoretyczny

## 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

Cykl szkoleniowy LIDER Stomatolog 2030, realizowany jest w formie **dwóch jednodniowych zjazdów szkoleniowych**, obejmujących kompleksowy program rozwoju kompetencji prawnych, organizacyjnych oraz przywódczych niezbędnych do skutecznego prowadzenia nowoczesnej kliniki stomatologicznej.

Szkolenie odbywa się w następujących terminach:

- 24-25.09.2026 Moduł I „**Stomatologia Od Prawa – Niezbędnik**” (24.09.2026) oraz Moduł II „**Lider Stomatolog 2030 – Strategiczne przywództwo i rozwój nowoczesnej kliniki stomatologicznej**” (25.09.2026) - tematyka zjazdu obejmuje zagadnienia związane z bezpieczeństwem prawnym praktyki stomatologicznej oraz rozwoju kompetencji lidera kliniki i zarządzania organizacją.
- 09-10.10.2026 Moduł III "**Przedstawianie kompleksowych planów leczenia**" (09.10.2026) oraz Moduł IV "**AI DLA STOMATOLOGÓW**" - tematyka zjazdu obejmuje zagadnienia związane ze skutecznym przedstawianiem kompleksowych planów leczenia pacjentom oraz praktycznego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w zarządzaniu, marketingu, komunikacji i organizacji pracy nowoczesnej kliniki stomatologicznej.

Program szkolenia

**Dzień 1: Przedstawianie kompleksowych planów leczenia - prowadzący Michał Katarzyński - 09.10.2026**

1. **Model Gotowości Pacjenta™** M1 → M2 → M3 → M4. Jak rozpoznać stan pacjenta w pierwszych minutach i dopasować rozmowę.
2. **Model 3xP™** Pozytywy → Problemy → Plan. Autorska struktura przedstawiania diagnozy pacjentowi.
3. **Model 7 STAR™** Siedem wymiarów wartości. Budowanie wartości planu, zanim padnie pierwsza cena.
4. **Protokół 4xA™** Akceptuj → Angażuj → Aktualizuj → Aktywizuj. Reakcja na obiekcje cenowe i decyzyjne.
5. **Rodzaje planów leczenia** Plan wstępny, kompleksowy, biologiczny – kiedy i w jakiej kolejności prezentować.
6. **Ćwiczenia i trudne sytuacje** Praktyczne przerobienie scenariuszy: pacjent się waha, przerywa, pyta o rabat.

## **Dzień 2: AI DLA STOMATOLOGÓW - prowadzący Ziemowit Sosiński - 10.10.2026**

### **MODUŁ 1: Jak rozmawiać z AI - Podstawy promptowania**

- Czym jest prompt i dlaczego ma znaczenie
- Anatomia skutecznego promptu (rola, kontekst, zadanie, format)
- Promptowanie w praktyce - pierwsze ćwiczenia
- Typowe błędy i jak ich unikać

### **MODUŁ 2: AI w gabinecie - Poziomy wykorzystania**

- Mapa zastosowań AI: od prostych zadań do zaawansowanych procesów
- Poziom 1 - AI jako asystent (szybkie zadania, oszczędność czasu)
- Poziom 2 - AI jako współpracownik (tworzenie treści, analizy czyli MODELE, GEMY, SKILLE, PLUGINY itp)
- Poziom 3 - AI jako system (automatyzacje, przepływ pracy – prezentacja narzędzi)

### **MODUŁ 3: AI w marketingu gabinetu - Wideo, Rolki, Foto**

- Przegląd narzędzi AI do produkcji wideo (Veo, Kling, Seedance i inne)
- Tworzenie rolek i krótkich filmów bez kamery i ekipy
- AI foto - fotografia produktowa i wizerunek gabinetu
- Tworzenie avatarów i postaci AI
- Asystenci głosowi
- Ćwiczenie praktyczne

### **MODUŁ 4: Tworzenie treści marketingowych z AI**

- Strategia contentu gabinetu stomatologicznego w social media
- AI jako copywriter - pisanie postów, opisów, CTA
- Tworzenie serii treści z jednego pomysłu
- Ćwiczenie: stworzymy tydzień postów dla gabinetu

### **MODUŁ 5: AI w pracy biurowej gabinetu**

- Pisanie maili do pacjentów, dostawców, ubezpieczycieli
- Tworzenie dokumentów, regulaminów, procedur
- Raporty i opracowania - AI jako analityk

### **MODUŁ 6: Podsumowanie i plan wdrożenia**

- Przegląd poznanych narzędzi i możliwości
- Q&A – pytania i odpowiedzi
- Rekomendowane zasoby do dalszej nauki

#### **Walidacja**

Walidacja usługi odbędzie się 10 października 2026 roku w godz. 16:45-17:00 i będzie polegała na przeprowadzeniu pisemnego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABC). Test został opracowany przez trenera prowadzącego we współpracy z walidatorem, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Testy (w formie papierowej) zostaną rozdane uczestnikom przez trenera prowadzącego usługę pod koniec trwania szkolenia.

Wyniki testu będą oceniane przez walidatora zgodnie z kluczem odpowiedzi przygotowanym przez trenera prowadzącego usługę po zakończonej usłudze rozwojowej.

Zostanie zachowana rozdzielność pomiędzy szkoleniem a walidacją usługi.

Usługa realizowana jest w formie szkolenia grupowego o charakterze warsztatowo-wykładowym, ukierunkowanego na rozwój wiedzy i kompetencji uczestników w obszarze skutecznego przedstawiania kompleksowych planów leczenia oraz wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w działalności gabinetu stomatologicznego.

Szkolenie realizowane jest w formie dwóch jednodniowych zjazdów zgodnie z harmonogramem usługi. Program obejmuje część merytoryczną prowadzoną przez trenerów oraz elementy aktywizujące uczestników, w szczególności analizę przypadków, omówienie przykładów z praktyki, dyskusję moderowaną i pracę na rzeczywistych sytuacjach organizacyjnych występujących w placówkach medycznych.

Zajęcia prowadzone są w sali szkoleniowej dostosowanej do liczby uczestników, zapewniającej warunki umożliwiające komfortową realizację usługi rozwojowej. Organizator zapewnia stanowiska dla uczestników, dostęp do wyposażenia niezbędnego do przeprowadzenia szkolenia oraz warunki umożliwiające aktywny udział w zajęciach.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Model Gotowości Pacjenta™	Zajęcia	Michał Katarzyński	09-10-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 20 Model 3xP™	Zajęcia	Michał Katarzyński	09-10-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 20 -	Przerwa	-	09-10-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 20 Model 7 STAR™	Zajęcia	Michał Katarzyński	09-10-2026	11:15	13:15	02:00
5 z 20 -	Przerwa	-	09-10-2026	13:15	13:45	00:30
6 z 20 Rodzaje planów leczenia	Zajęcia	Michał Katarzyński	09-10-2026	13:45	14:45	01:00
7 z 20 Rodzaje planów leczenia	Zajęcia	Michał Katarzyński	09-10-2026	14:45	15:45	01:00
8 z 20 -	Przerwa	-	09-10-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 20 Ćwiczenia i trudne sytuacje	Zajęcia	Michał Katarzyński	09-10-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 20 MODUŁ 1: Jak rozmawiać z AI - Podstawy promptowania	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 20</b> MODUŁ 2: AI w gabinecie - Poziomy wykorzystania	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	10:00	11:00	01:00
<b>12 z 20</b> -	Przerwa	-	10-10-2026	11:00	11:15	00:15
<b>13 z 20</b> MODUŁ 3: AI w marketingu gabinetu - Wideo, Rolki, Foto	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	11:15	12:15	01:00
<b>14 z 20</b> MODUŁ 4: Tworzenie treści marketingowych z AI	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	12:15	13:15	01:00
<b>15 z 20</b> -	Przerwa	-	10-10-2026	13:15	13:45	00:30
<b>16 z 20</b> MODUŁ 5: AI w pracy biurowej gabinetu	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	13:45	14:45	01:00
<b>17 z 20</b> MODUŁ 6: Podsumowanie i plan wdrożenia	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	14:45	15:45	01:00
<b>18 z 20</b> -	Przerwa	-	10-10-2026	15:45	16:00	00:15
<b>19 z 20</b> MODUŁ 6: Podsumowanie i plan wdrożenia	Zajęcia	Ziemowit Sosiński	10-10-2026	16:00	16:45	00:45
<b>20 z 20</b> -	Walidacja	-	10-10-2026	16:45	17:00	00:15

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 750,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 750,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	234,38 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	234,38 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Michał Katarzyński

Ekspert w zakresie zarządzania, rozwoju i zwiększania rentowności praktyk stomatologicznych, od 2012 roku specjalizujący się we wspieraniu właścicieli gabinetów i klinik w budowaniu efektywnych modeli zarządzania oraz poprawie wyników finansowych.

Posiada wieloletnie doświadczenie doradcze i szkoleniowe zdobyte we współpracy z podmiotami działającymi na rynku usług stomatologicznych. Przeprowadził kilkaset analiz finansowych praktyk stomatologicznych oraz ponad 190 audytów doradczych ukierunkowanych na zwiększanie

efektywności operacyjnej i rentowności klinik.

Jest autorem i wykładowcą programów rozwojowych skierowanych do branży stomatologicznej, w tym Akademii Rentownej Praktyki Stomatologicznej, Doskonałej Obsługi Pacjenta, Akademii Digital Smile Design oraz Akademii Dawsona Polska. Posiada doświadczenie w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania, komunikacji z pacjentem, organizacji pracy oraz budowania przewagi konkurencyjnej placówek medycznych.

Zrealizował ponad 220 zamkniętych projektów szkoleniowych, a w jego szkoleniach i kursach udział wzięło ponad 6 000 właścicieli praktyk, lekarzy dentyków, asystentek, higienistek oraz pracowników rejestracji.

Osoba prowadząca usługę posiada aktualne kwalifikacje uzyskane w okresie nie wcześniejszym niż 5 lat przed dniem publikacji usługi w BUR, odpowiadające zakresowi realizowanej usługi.



2 z 2

## Ziemowit Sosiński

Trener biznesu, coach oraz wykładowca z wieloletnim doświadczeniem menedżerskim, specjalizujący się w obszarze sprzedaży, marketingu, komunikacji i rozwoju organizacji. Posiada praktyczne doświadczenie w tworzeniu, rozwijaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwami, zdobywane zarówno we własnych projektach biznesowych, jak i na rynkach międzynarodowych.

Jest współtwórcą i managerem firmy z branży reklamowej. Od ponad 15 lat aktywnie uczestniczy w budowaniu i zarządzaniu projektami marketingowymi, realizacji działań sprzedażowych, prowadzeniu negocjacji oraz rozwijaniu relacji z kluczowymi klientami.

Jest autorem programów szkoleniowych z zakresu sprzedaży, komunikacji i zarządzania, realizowanych dla menedżerów, przedsiębiorców oraz zespołów sprzedażowych i marketingowych.

Łączy doświadczenie praktyka biznesu z kompetencjami trenerskimi i HR.

Posiada wykształcenie pedagogiczne, kwalifikacje z zakresu public relations, certyfikację Trenera Biznesu, coacha biznesu oraz kompetencje w obszarze storytellingu biznesowego. Ukończył również specjalistyczny program AIDEAS z zakresu Artificial Intelligence & Machine Learning obejmujący praktyczne zastosowania GenAI, automatyzację procesów, analizę i anonimizację danych oraz planowanie wdrożeń rozwiązań AI w organizacjach.

Osoba prowadząca usługę posiada aktualne kwalifikacje uzyskane w okresie nie wcześniejszym niż 5 lat przed dniem publikacji usługi w BUR, odpowiadające zakresowi realizowanej usługi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

### Informacje dodatkowe

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.

## Adres

ul. Sielska 4a  
10-802 Olsztyn  
woj. warmińsko-mazurskie

Hotel Omega

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Sandra Kasprowicz**

**E-mail** [biuro@akademiakompas.pl](mailto:biuro@akademiakompas.pl)

**Telefon** (+48) 535 296 584