



Anna Soćko Top
Med

★★★★★ 4,8 / 5
83 oceny

Zarządzanie komunikacją i rozwojem pacjenta w pracy rejestratorki, asystentki i higienistki stomatologicznej – zwiększanie przychodów poprzez świadomą komunikację i znajomość swojego profilu osobowości.

Numer usługi 2026/10/26/166833/3905196

📍 Kraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 06.02.2027 do 07.02.2027

3 450,00 PLN brutto

3 450,00 PLN netto

215,63 PLN brutto/h

215,63 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do: • higienistek stomatologicznych prowadzących działalność gospodarczą, • asystentek stomatologicznych chcących rozwijać kompetencje komunikacyjne i sprzedażowe, • osób pracujących bezpośrednio z pacjentem w gabinetach stomatologicznych, • specjalistek chcących zwiększyć swoją skuteczność, pewność siebie i dochody, • osób planujących rozwój własnej marki osobistej w branży medycznej,
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	05-02-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój kompetencji asystentek i higienistek stomatologicznych w zakresie świadomej komunikacji z pacjentem, zarządzania procesem pacjenta oraz budowania relacji zwiększających skuteczność rekomendacji usług i wzrost przychodów.

Uczestniczki nauczą się rozpoznawać profile osobowości według modelu Clarity4D, dopasowywać styl komunikacji do różnych typów pacjentów, budować większą pewność siebie w rozmowie oraz skuteczniej prowadzić pacjenta przez proces decyzyjny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestniczka rozpoznaje profile osobowości pacjentów i dopasowuje sposób komunikacji.	Rozpoznaje 4 style zachowań wg Clarity4D,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje potrzeby komunikacyjne różnych typów pacjentów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera odpowiedni sposób komunikacji do wskazanego typu pacjenta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestniczka identyfikuje elementy skutecznej komunikacji z pacjentem	rozdziela komunikację wspierającą i obniżającą zaufanie pacjenta,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje etapy procesu prowadzenia pacjenta,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje zasady rekomendowania usług bez wywierania presji sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestniczka rozpoznaje zasady profesjonalnej komunikacji zawodowej.	Komunikuje wartość swoich usług,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zasady komunikacji asertywnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje sposoby reagowania na obiekcje pacjentów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela elementy budujące profesjonalny wizerunek,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa cechy spokojnej i profesjonalnej rozmowy z pacjentem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestniczka identyfikuje działania wspierające efektywność pracy i budowanie relacji z pacjentem.	wskazuje źródła nieporozumień w komunikacji z pacjentem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje działania zwiększające lojalność pacjentów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje elementy wpływające na zwiększenie wartości usług,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje działania wspierające skuteczną współpracę w gabinecie stomatologicznym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje i kompetencje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia

DZIEŃ 1 – POZNANIE SIEBIE I PACJENTA

Moduł 1: Twój profil komunikacyjny Clarity4D

- indywidualny profil osobowości,
- mocne strony w pracy z pacjentem,
- style działania i komunikacji,

- wpływ osobowości na skuteczność zawodową.

Rezultat: uczestniczka rozumie swój naturalny styl działania i wie, jak wykorzystać go w pracy z pacjentem. (ćwiczenie praca indywidualna z profilem)

Moduł 2: Psychologia pacjenta i style zachowań

- jak komunikują się różne typy pacjentów,
- czego pacjent potrzebuje, aby zaufać,
- jak unikać błędów komunikacyjnych,
- rozpoznawanie emocji i obaw pacjenta.

Forma: ćwiczenia praktyczne i analiza sytuacji z gabinetu.

Moduł 3: Pewność siebie w komunikacji

- jak mówić o usługach bez poczucia „sprzedawania”,
- budowanie profesjonalnego autorytetu,
- komunikacja asertywna i spokojna,
- praca z własnymi blokadami.

Rezultat: uczestniczka swobodniej prowadzi rozmowy i czuje większą pewność siebie.

DZIEŃ 2 – SKUTECZNA KOMUNIKACJA I ZWIĘKSZANIE PRZYCHODÓW

Moduł 4: Jak skutecznie proponować dodatkowe usługi

- naturalna rekomendacja usług,
- komunikacja oparta na potrzebach pacjenta,
- budowanie wartości zabiegów,
- jak zwiększać akceptację planów higienizacji i profilaktyki.

Forma: symulacje rozmów z pacjentem.

Moduł 5: Zarządzanie pacjentem krok po kroku

- jak zarządzać procesem pacjenta od konsultacji do decyzji,
- jak prowadzić pacjenta w sposób zwiększający zaufanie i poczucie bezpieczeństwa,
- język budujący zaangażowanie pacjenta,
- jak zwiększać lojalność i powroty pacjentów,
- komunikacja po zabiegu i utrzymanie relacji.

Moduł 6: Komunikacja, która przyspiesza efekty

- skuteczna komunikacja z lekarzem,
- ograniczanie chaosu i nieporozumień,
- szybsze osiągnięcie celów zawodowych,
- budowanie profesjonalnego wizerunku.

WDROŻENIE I PLAN DZIAŁANIA

Moduł 7: Strategie zwiększania przychodów

- analiza potencjału własnych usług,
- gdzie „uciekają” pieniądze w komunikacji,
- budowanie większej wartości wizyty,
- rozwój własnej marki i relacji z pacjentami.

Moduł 8: Indywidualny plan wdrożeniowy

- stworzenie własnego schematu komunikacji,

Moduł 9: Podsumowanie i walidacja

- test wiedzy,
- ćwiczenia praktyczne,
- omówienie wdrożeń,
- feedback trenerski.

Warunki realizacji usługi

- liczba uczestników: 3–10 osób,
- czas trwania: 16 godzin zegarowych,
- forma: szkolenie stacjonarne warsztatowe,
- Modułu warsztatowe: scenki pacjent - uczestnik (prowadzenie pacjenta, zapis na wizytę gdy pacjent ma różne obiekcje, rozmowa z pacjentem w trudnej sytuacji,)
- sala umożliwiająca pracę w grupach i symulacje,
- dostęp do materiałów szkoleniowych i narzędzi diagnostycznych.
- Walidacja i przerwy są wliczone w czas trwania usługi,

Walidacja efektów uczenia się trwa 30 minut i prowadzona jest w formie testu teoretycznego generowanego automatycznie.

Uczestnik otrzymuje indywidualny link do testu, który wypełnia przy użyciu urządzenia mobilnego lub komputera. Test składa się z pytań jednokrotnego wyboru weryfikujących osiągnięcie efektów uczenia się określonych w karcie usługi.

Po zakończeniu testu system automatycznie generuje wynik procentowy oraz informację o pozytywnym lub negatywnym wyniku walidacji, która zostaje przesłana na adres e-mail uczestnika.

Za pozytywne zaliczenie walidacji uznaje się uzyskanie minimum 80% poprawnych odpowiedzi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 POZNANIE SIEBIE I PACJENTA	Zajęcia	Anna Soćko	06-02-2027	09:00	10:00	01:00
2 z 13 Psychologia pacjenta i style zachowań	Zajęcia	Anna Soćko	06-02-2027	10:00	12:00	02:00
3 z 13 -	Przerwa	-	06-02-2027	12:00	12:15	00:15
4 z 13 Pewność siebie w komunikacji	Zajęcia	Anna Soćko	06-02-2027	12:15	14:30	02:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 -	Przerwa	-	06-02-2027	14:30	15:20	00:50
6 z 13 Praca z własnymi blokadami	Zajęcia	Anna Soćko	06-02-2027	15:20	17:00	01:40
7 z 13 Jak skutecznie proponować dodatkowe usługi	Zajęcia	Anna Soćko	07-02-2027	09:30	11:30	02:00
8 z 13 zarządzanie pacjentem krok po kroku	Zajęcia	Anna Soćko	07-02-2027	11:30	13:00	01:30
9 z 13 Komunikacja, która przyspiesza efekty	Zajęcia	Anna Soćko	07-02-2027	13:00	14:00	01:00
10 z 13 -	Przerwa	-	07-02-2027	14:00	15:00	01:00
11 z 13 Strategie zwiększania przychodów	Zajęcia	Anna Soćko	07-02-2027	15:00	15:30	00:30
12 z 13 Indywidualny plan wdrożeniowy	Zajęcia	Anna Soćko	07-02-2027	15:30	17:00	01:30
13 z 13 -	Walidacja	Anna Soćko	07-02-2027	17:00	17:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:25
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:05

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:25

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 450,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,63 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Soćko

Anna Soćko – doradca ds. rozwoju praktyk medycznych, certyfikowany trener komunikacji Clarity4D, praktyczka z ponad 7-letnim doświadczeniem w obszarze telefonicznej obsługi klienta i komunikacji w placówkach medycznych. Specjalizuje się w szkoleniach dla personelu rejestracji medycznej oraz kadry zarządzającej w sektorze ochrony zdrowia. Prowadzi autorskie programy rozwojowe z zakresu profesjonalnej obsługi pacjenta, komunikacji interpersonalnej, asertywności oraz zarządzania sytuacjami trudnymi.

Przeprowadziła w ciągu ostatnich 5 lat ponad 100 godzin doradczo - rozwojowych personelu medycznego, w kierunku rozwijania potencjału.

Posiada doświadczenie praktyczne zdobyte w prywatnych placówkach medycznych, gdzie pełniła funkcje doradcze i szkoleniowe, wspierając zespoły w budowaniu standardów obsługi pacjenta oraz usprawnianiu procesów.

od 2024r. Certyfikowany trener sprzedaży VCC.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każda uczestniczka otrzymuje:

- segregator szkoleniowy z materiałami drukowanymi,
- indywidualny raport z profilem osobowości Clarity4D,
- arkusze ćwiczeń i plan działania,
- materiały wspierające komunikację z pacjentem,
- długopis szkoleniowy,
- certyfikat i zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem zapisu na kurs jest przesłanie podpisanego formularza zgłoszeniowego

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest wykonywanie pracy związanej z obsługą pacjenta w gabinecie stomatologicznym lub prowadzenie działalności w branży stomatologicznej.

Usługa skierowana jest do higienistek stomatologicznych, asystentek stomatologicznych oraz osób pracujących bezpośrednio z pacjentem, chcących rozwijać kompetencje komunikacyjne, interpersonalne i związane z budowaniem relacji z pacjentem.

Warunkiem udziału jest przesłanie formularza zgłoszeniowego przed rozpoczęciem szkolenia. Preferowane jest posiadanie doświadczenia zawodowego w pracy z pacjentem w branży stomatologicznej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone jest w formule praktycznej i warsztatowej. Uczestniczki pracują na realnych sytuacjach ze swojej codziennej pracy zawodowej. Program ukierunkowany jest na szybkie wdrożenie umiejętności zwiększających skuteczność komunikacji, pewność siebie oraz efektywność pracy z pacjentem.

Adres

ul. Floriańska 14
30-002 Kraków
woj. małopolskie

Hotel pod Różą

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANNA SOĆKO

E-mail kontakt@annasocko.pl

Telefon (+48) 574 401 918