

OPIEKUN PACJENTA

CEL SZKOLENIA:

Opiekun pacjenta to osoba towarzysząca pacjentowi od pierwszej do ostatniej wizyty w klinice, od rozpoczęcia do zakończenia leczenia. Opiekun pomaga przejść pacjentowi przez wszystkie niezbędne konsultacje i badania. Następnie we współpracy z lekarzem prowadzącym przygotowuje kompleksowy plan leczenia, który szczegółowo omawia z pacjentem, wyjaśniając wszystkie etapy leczenia. Opiekun odpowiada na wszelkie pytania pacjenta oraz rozwiewa obawy związane najczęściej ze strachem przed leczeniem u stomatologa. Jednym z jego głównych zadań jest budowanie ługofalowych relacji z pacjentem przekładających się na wzrost kompleksowych planów leczenia, a także zwiększenie liczby pacjentów powracających do gabinetu. Opiekun przedstawia też wszystkie koszty leczenia oraz koordynuje kolejność i czas wizyt u poszczególnych specjalistów.

DLA KOGO:

Nasze szkolenie dedykujemy lekarzom denty stom, menadżerom i właścicielom placówek stomatologicznych, którzy chcą podwyższyć swoje umiejętności negocjacyjne i kompetencje zarządcze oraz wdrożyć stanowisko Opiekuna Pacjenta w swojej placówce stomatologicznej. Szkolenie to dedykowane jest także osobom, które pracują lub rozpoczynają pracę na stanowisku Opiekuna Pacjenta.

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA:

1. Zadania Opiekuna pacjenta:

- Obowiązki opiekuna pacjenta;
- Forma pracy koordynatora leczenia;
- Jak zrekrutować odpowiednią osobę na to stanowisko;
- Wdrożenie opiekuna pacjenta do już funkcjonującego zespołu;
- Podstawowe pojęcia finansowe niezbędne do oceny opłacalności leczenia;

- Strategie finansowania procedur stomatologicznych;
- Koordynacja leczenia pacjentów zagranicznych.

2. Rola opiekuna leczenia w budowaniu wartości usługi stomatologicznej:

- Obsługa pacjenta jako proces;
- Podział na segmenty pacjentów oraz określenie potrzeb każdego z nich;
- Praktyczne przekazy komunikacyjne, skierowane do poszczególnych grup.

3. Strategie negocjacyjne:

- Schemat wizyt w trakcie codziennych rozmów z pacjentem;
- 1 wizyta konsultacyjna – rozmowa wstępna i badanie;
- Badanie potrzeb;
- Ważne wskazówki dotyczące rozmów;
- 2 wizyta konsultacyjna – prezentacja planu leczenia;
- CZK – podkreślanie korzyści z leczenia - *case study*;
- Jak krok po kroku zrealizować to, co się sprawdza w praktyce.

KAŻDY UCZESTNIK OTRZYMA:

- Każdy uczestnik otrzyma pełen skrypt szkolenia z dokładnymi instrukcjami, zawierający opis zagadnień poruszonych w ramach zajęć;
- Prezentację oraz skrypt w wersji elektronicznej.

UCZESTNIK SZKOLENIA BĘDZIE POSIADAŁ WIEDZĘ Z ZAKRESU:

- finansowania procedur stomatologicznych;
- tworzenia standardów obsługi pacjenta w swojej placówce;
- budowania łańcucha wartości dodanej,
- roli i zadań koordynatora leczenia;

OPIEKUN PACJENTA

- kompetencji, jakie powinien posiadać koordynator leczenia;
- zwiększania skuteczności wdrażania kompleksowych planów leczenia.

UCZESTNIK SZKOLENIA BĘDZIE POSIADAŁ UMIEJĘTNOŚCI:

- analizy potrzeb pacjentów;
- tworzenia przekazów komunikacyjnych dostosowanych do określonych grup;
- stosowania różnych technik negocjacyjnych;
- zarządzania procesem przygotowania pacjenta do leczenia;

- zarządzania komunikacją na linii lekarz – koordynator leczenia – pacjent.

UCZESTNIK SZKOLENIA BĘDZIE POSIADAŁ KOMPETENCJE:

- negocjacji i rozmowy z pacjentem o jego oczekiwaniach w związku z leczeniem;
- biznesowego patrzenia na procesy medyczne zachodzące w placówce;
- budowania profesjonalnego wizerunku w oczach pacjenta.

POZOSTAŁE SZKOLENIA W NASZEJ OFERCIE:

SZKOŁA OKLUZJI

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom I,

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom II,

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom III,

Rozwiązywanie problemów estetyczno-czynnościowych przy przenoszeniu danych z modelu pracy analogowego do cyfrowego.

MEDYCYNA ESTETYCZNA

Wykorzystanie toksyny botulinowej w estetyce twarzy – moduł 1,

Wykorzystanie toksyny botulinowej w estetyce twarzy i leczeniu bruxizmu – moduł 2.

SZKOŁA BIZNESU, ZARZĄDZANIA I OBSŁUGI PACJENTA

Zarządzanie finansami i biznesem w placówkach medycznych-efektywność kosztowa,

Rekrutacja i budowa Efektywnego Zespołu,

Skuteczne zarządzanie zespołem,

Rozwijanie współpracy zespołowej,

Budowanie planu rozwoju placówki medycznej – schemat krok po kroku,

Skuteczny Menadżer,

Opiekun Pacjenta,

Sprawdzone strategie budowania marki i pozyskiwania pacjentów.



Nasze szkolenia sygnowane są znakiem Jakości TGLS Quality Alliance i realizujemy je zgodnie z systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.

Zapisy:
Tel: 883 613 100
email: biuro@dentalway.pl
Sprawdź dostępne terminy na www.dentalway.pl