

SZKOLENIE Z ZARZĄDZANIA FINANSAMI W PLACÓWKACH STOMATOLOGICZNYCH

CEL SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest przekazanie wiedzy z zakresu zarządzania finansami oraz wykorzystywania jej w celu zwiększenia zysków i rentowności gabinetu. Uczestnicy szkolenia nauczą się analizować sytuację finansową swojej placówki medycznej – zyski, koszty, rentowność, mierniki efektywności lekarzy.

GŁÓWNE REZULTATY PO WDROŻENIU

KNOW-HOW ZE SZKOLENIA:

- Zwiększenie zysków;
- Zmniejszenie kosztów;
- Zwiększenie wydajności i rentowności;
- Świadome decyzje finansowe.

DLA KOGO:

Właściciele, menadżerowie.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Przygotowanie firmy do strategicznego zarządzania finansami:

- Organizacja księgowości;
- Zbieranie danych do analiz;
- Organizacja pracy niezbędna do analizy kwestii finansowych.

2. Elementy sprawozdania finansowego:

- Przychody;
- Wskaźniki finansowe lekarzy;
- Koszty stałe i zmienne;
- Rachunek zysków i strat;
- Rachunek przepływów pieniężnych – *cashflow*.

3. Najważniejsze mierniki oceny stanu finansowego:

- Ocena wyniku finansowego i wskaźników niefinansowych;
- Wyniki finansowe gabinetów, na których warto się wzorować;
- Wyznaczanie celów i symulowanie potencjalnych wzrostów w zyskach.

4. Cennik:

- Analiza cennika;
- Kalkulator do liczenia rentowności zabiegów;
- Kalkulator do optymalizacji cennika.

5. System motywacyjny pracowników:

- system wynagradzania menadżera;
- sposoby rozliczeń z lekarzami;
- wynagrodzenia i premie personelu pomocniczego;
- formy umów dla pracowników;
- refundacje dla pracowników za szkolenia.

CHARAKTER SZKOLENIA:

- Szkolenie ma charakter praktyczny – podczas każdego modułu analizowane są realne przykłady raportów finansowych z różnych placówek medycznych;
- Każdy uczestnik podczas szkolenia sporządza raport finansowy na podstawie zaprezentowanych danych w tabelkach Excel;
- Każdy uczestnik opracuje skrócony raport miesięczny, optymalizację cennika; ocenę wskaźników niefinansowych lekarzy.

KAŻDY UCZESTNIK OTRZYMA:

- Tabelki do wykonywania analiz – *cashflow*;
- Wskaźniki finansowe i niefinansowe, Cennik;
- Nowi pacjenci, Rentowność zabiegów;
- Rentowność planu leczenia.

UCZESTNIK SZKOLENIA

ZDOBEDZIE WIEDZĘ Z ZAKRESU:

- wskaźników finansowych i analizy finansowej;
- mierników zarządczych niefinansowych;
- pojęć finansowych niezbędnych do prowadzenia placówki;
- metod budowania systemu wynagrodzeń.

ZARZĄDZANIE FINANSAMI W PLACÓWKACH STOMATOLOGICZNYCH

UCZESTNIK ZDOBĘDZIE MIEJĘTNOŚCI:

- zwiększania zysków i rentowności placówki;
- zarządzania strategicznego finansami;
- analizy finansowej swojej placówki medycznej;
- planowania przepływów finansowych;
- analizowania strumieni kosztów i przychodów oraz na ich podstawie wyciągania wniosków usprawniających funkcjonowanie placówki stomatologicznej;
- określania wartości docelowych wskaźników niefinansowych placówki.

UCZESTNIK ZYSKA KOMPETENCJE Z ZAKRESU:

- analizy biznesowej rentowności placówki, lekarzy i poszczególnych procedur stomatologicznych;
- zarządzania finansami placówki;
- rozumienia znaczenia komunikacji biznesowej oraz prawidłowego identyfikowania i rozstrzygania dylematów związanych z prowadzeniem placówki stomatologicznej;
- podejmowania decyzji strategicznych w sposób oparty na wynikach firmy.

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