



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

Profesjonalna obsługa i motywowanie do leczenia

Główne korzyści z udziału w szkoleniu:

- pogłębienie umiejętności uczestników z zakresu prowadzenia wizyty w sposób profesjonalny i motywujący do kontynuacji leczenia
- praca nad kompetencjami miękkimi – rozwój poczucia wpływu, asertywności, dobrych praktyk komunikacyjnych
- pogłębienie kompetencji własnych w zakresie autorefleksji i samorozwoju skutkujące podejmowaniem lepszych decyzji dotyczących komunikacji z pacjentem i rozwoju własnej kariery
- zwiększenie liczby pacjentów, kompleksowego leczenia i obrotów na godzinę

Dla kogo:

Lekarze

Ramowy program szkolenia:

1. Rozwój kariery

- w jaki sposób podejmować właściwe decyzje dotyczące kariery własnej?
- jakie wskaźniki monitorować w swojej pracy?
- jak planować swój rozwój w sposób najbardziej efektywny?

2. Rodzaje pacjentów i wizyt:

- psychologia pacjentów
- schemat wizyty pierwszorazowej,
- schemat wizyty bólowej
- schemat przeglądu/konsultacji

3. Trening komunikacji

- rozmowa z pacjentem nt. jego potrzeb
- jak motywująco omawiać problemy pacjenta?
- w jaki sposób rozmawiać nt. możliwych metod leczenia?
- jak rozmawiać z pacjentem o jego obawach i problemach?
- jak zachęcać do kolejnych wizyt?
- jak rozmawiać o cenach za leczenie?



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

Efekty szkolenia:

Po szkoleniu Uczestnik posiada wiedzę i kompetencje z zakresu:

- prowadzenia wizyt w sposób ustandaryzowany w oparciu o najbardziej efektywne metody pracy
- komunikacji z pacjentem motywującej, wspierającej, uświadamiającej problemy i angażującej pacjenta w ich pokonywanie
- profesjonalnego budowania wizerunku lekarza

Prowadzący: Kamil Kuczewski

Strona www.: www.dentalway.pl

Długość szkolenia: 1 dzień

Godz.: 9-14

Każdy uczestnik otrzyma certyfikat oraz skrypt