



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

Plan szkolenia

Zarządzanie finansami w placówkach medycznych

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:

1. zwiększenie zysków,
2. zmniejszenie kosztów,
3. zwiększenie wydajności i rentowności,
4. 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.



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

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, i ocenę wskaźników niefinansowych lekarzy.

Każdy uczestnik otrzyma:

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

Efekty szkolenia:

Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę z zakresu:

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

Uczestnik zdobędzie umiejętności:

- 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.



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

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.

Długość szkolenia: 2 dni