



24 października

2024

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Gdańsk



**Forum Menedżerów
Służby Zdrowia**

Sukces zaczyna się od spotkań

Rejestracja uczestników (8:00 – 8:50)

Sesja otwierająca (8:50 – 10:30)

7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera.
Łukasz Laskowski, Poziom 4

\$prawna placówka. Jak prosto i zgodnie z przepisami zarządzać placówką medyczną?
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Poznajmy się! Sesja networkingowa dla uczestników konferencji.
Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe

Przerwa (10:30 – 11:00)

 Sala A – Kompetencje menedżera
(11:00 – 12:30)

Sala B – Współpraca z NFZ (11:00 – 12:30)

 Sala C – Forum Zarządzania w Medycynie
Estetycznej (11:00 – 12:30)

Lepiej zapobiegać niż leczyć, czyli jak krok po kroku zbudować kontrakt współpracy w zespole pracowniczym oraz w relacjach z pacjentami.

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Koordinacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi.

Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL

Reklama medycyny estetycznej w świetle aktualnych przepisów.

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Efektywne zarządzanie procesem zakupów medycznych – poznaj MEDlink

Marta Olszewska, Neuca S.A

Ergonomia w służbie zdrowia – jak usprawnić pracę pielęgniarki i lekarza?

Michał Kloch, Alstor

Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej.

Jakub Ożga, Medyc

Problemy? Wyzwania? A może sytuacje do rozwiązania? Jak za pomocą postawy proaktywnej menedżera inspirować zespół do osiągania ponadprzeciętnych rezultatów?

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Kontrola NFZ w podmiocie leczniczym, a rozliczanie świadczeń. Jak się przygotować?

Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL

Między ograniczeniami, a rezultatami: Mistrzowski Marketing w Medycynie Estetycznej.

Daria Śliż, The Mad

Przerwa (12:30 – 13:00)

 Sala A – Pacjent komercyjny
(13:00 – 14:30)

 Sala B – Bezpieczeństwo podmiotu leczniczego
(13:00 – 14:30)

 Sala C – Forum Zarządzania w Medycynie
Estetycznej (13:00 – 14:30)

Jak praca w zgranym i prawidłowo funkcjonującym zespole przekłada się na jakość obsługi pacjenta komercyjnego.

Co warto wiedzieć o budowaniu zaufania w zespole pracowniczym, aby dbać o pozyskiwanie i utrzymanie klientów?

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Pacjent w centrum cyfrowej ewolucji – jak prawidłowo prowadzić i udostępnić EDM? Jakimi możliwościami kryje Internetowe Konto Pacjenta i mobilna aplikacja mIKP?

Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia

Uniwersalna instrukcja obsługi pacjenta, czyli jak za pomocą kolorów osobowości rozkochać pacjentów w obsłudze Twojej placówki medycznej.

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Teleporada dla Twojego biznesu – Szybka diagnoza, zdrowe finanse!

Ewa Menkerios, Dorota Arym, Nest Bank

CIT Estoński 2.0 oraz inne korzyści podatkowe dla placówek medycznych.

Przemysław Kosiński, Kancelaria Cieciorński, Waclawik, Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych

Kocha, lubi, szanuje. W jaki sposób wzbudzać miłość pacjentów do naszej placówki?

Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener Biznesu

Lojalność pacjenta premium. Co cenią, a czego nie znoszą pacjenci korzystający z usług prywatnie?

Anna Martens, OnData

Fundacja rodzinna, czyli jak zabezpieczyć majątek prywatny na pokolenia.

Przemysław Kosiński, Kancelaria Cieciorński, Waclawik, Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych

Roszczenia pacjentów w placówkach medycyny estetycznej.

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Przerwa (14:30-15:00)

 Sala A – Zarządzanie i finansowanie
(15:00 – 16:30)

 Sala B – Regulacje prawne dla medycyny
(15:00 – 16:30)

 Sala C – Forum Zarządzania w Medycynie
Estetycznej (15:00 – 16:30)

Nowy menedżer w placówce medycznej – jak zbudować autorytet i wdrożyć nowego menedżera?

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Przegląd zmian w polskim prawie – bezpieczeństwo informacji, ustawa o sygnaliście, ciągłość działania NIS-2 i Krajowy System Cyberbezpieczeństwa.

 Wymagania ustawowe dla branży medycznej.
dr inż. Marek Doering

Jak prawidłowo zarządzać zespołem pracowników w klinice medycyny estetycznej?

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Sukcesja w placówce medycznej – pułapki i rozwiązania na zmianę warty, czyli przekazanie firmy swoim następcom.

r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorński Waclawik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych

BHP w placówce medycznej na bazie własnych doświadczeń. Jak przygotować się do kontroli PiP i sanepidu?

Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener Biznesu

Czego chce pacjent? Doświadczenia pacjentów, które mają wpływ na ocenę usług medycznych.

Anna Martens, OnData

Aktualne programy dofinansowania dla sektora ochrony zdrowia podział środków, główne priorytety i terminy składania wniosków.

Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe

Jak respektować prawo pacjenta do poszanowania godności i intymności. Praktyczne wskazówki.

Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener Biznesu

Dokumentacja medyczna – o czym każdy wykonujący zabiegi medycyny estetycznej powinien pamiętać?

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Przerwa (16:30-16:40)

Sesja Q&A (pytania i odpowiedzi) (16:40-17:30)

Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjne w placówkach leczniczych – odpowiedzi od prawnika i trenera biznesu.

 dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego,
Łukasz Laskowski, Poziom 4

Zakończenie konferencji

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel SCANDIC GDAŃSK, ul. Podwale Grodzkie 9, 80-895 Gdańsk



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie 7:50 i jest czynna cały dzień. Zalecamy wcześniejsze przybycie w celu uniknięcia kolejek.



Parking

W pobliżu hotelu znajduje się całodobowy parking, na którym można zaparkować za 45 PLN za dobę.



Program konferencji

W związku z losowymi zdarzeniami agenda konferencji może się zmienić. Aktualny program dostępny jest na stronie konferencji. Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel. Wybiera się go udając się do konkretnej sali.



Jedzenie i napoje

W trakcie konferencji mamy zaplanowanych kilka przerw kawowych. W ich trakcie serwowane będą napoje, a także zdrowie i pełnowartościowe przekąski.



Wykłady

Czas wykładów jest ograniczony długością danego panelu i jest on podzielony w równych częściach na wszystkie zaplanowane wystąpienia. W przypadku chęci zmiany sali, zalecamy robić to w przerwach.



Certyfikat

Jest on wydawany za dodatkową opłatą. Jeśli podczas zgłaszania udziału na Kongres zaznaczyłeś zainteresowanie certyfikatem, to zostanie on Ci wręczony podczas porannej rejestracji.



Materiały wideo

Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 14 dni do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.



Informacje

Jeśli masz inne pytania, możesz je zadać przy stoisku rejestracyjnym.

W trakcie konferencji prowadzona będzie sprzedaż książek kierowanych do menedżerów zdrowia.

Będą one dostępne od godziny 10:00 przy stoisku rejestracyjnym. Zapraszamy!

Eksperti:



Aleksandra Laskowska

Certyfikowany coach zespołowy, posiadający bogate doświadczenie zawodowe z zakresu zarządzania i motywacji personelu, obsługi klienta oraz sprzedaży produktów i usług. Doświadczenia te związane są z wieloletnią pracą w dużych, międzynarodowych korporacjach. W 2013 roku ukończyła Akademię Trenerów Biznesu Grupy SET, a od początku 2014 roku systematycznie prowadzi szkolenia dla placówek medycznych z zakresu rozwoju kompetencji społecznych. Jej klientami są zarówno duże szpitale państwowe, prywatne kliniki jak i przychodnie rodzinne i specjalistyczne.

Łukasz Laskowski

Trener i właściciel firmy szkoleniowej POZIOM 4, od 2006 roku realizujący projekty rozwojowe w zakresie zarządzania, komunikacji, budowania zespołów, sprzedaży usług medycznych i obsługi pacjenta i klienta. Certyfikowany, międzynarodowy konsultant systemu psychometrycznego MindSonar i systemu ewaluacji szkoleń KirkPatrick Partners. Do tej pory przepracował na sali szkoleniowej ponad 18000 godzin, spędzonych na rozwijaniu ludzi. Lubi zmieniać otaczającą go rzeczywistość za pomocą pozytywnych przekonań oraz uczyć się bycia tu i teraz od swoich dzieci...



dr n. praw. Maciej Gibiński



Adwokat, doktor nauk prawnych, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, właściciel Kancelarii Adwokackiej CDPM w Krakowie. W ramach wykonywanej pracy zajmuje się ochroną prawną placówek medycznych w zakresie procesowym i nieprocesowym, ponadto prowadzi szkolenia z zakresu prawa medycznego. Z systemem opieki zdrowotnej związany od 2004 r., praktykę zdobywał w publicznych i prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Posiada szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania i funkcjonowania placówek medycznych. Prowadzona przez niego kancelaria na co dzień swoją opieką obejmuje ponad 200 placówek medycznych w Polsce.

Katarzyna Adamska

Prawnik z wieloletnim doświadczeniem w zakresie organizacji i zarządzania w ochronie zdrowia. Od ponad 5 lat doradza podmiotom leczniczym w całej Polsce. W swojej codziennej praktyce udziela pomocy prawnej w zakresie założenia i prowadzenia działalności leczniczej. Doradza podmiotom leczniczym w procesie realizacji i rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Prowadzi audyt dokumentacji medycznej oraz weryfikuje stosowane w podmiocie leczniczym procedury medyczne. Wspiera podmioty lecznicze w procesach zamówień publicznych, jak również w zakresie przeprowadzanych kontroli przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Przygotowuje podmioty lecznicze do procesu akredytacji.



Eksperti:



Katarzyna Łempicka

Jest doświadczonym trenerem, managerem placówki medycznej, Inspektorem Ochrony Danych, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy ISO 45001:2018 oraz autorką bloga rejestratorkamedyczna.pl. Ukończyła socjologię, pedagogikę oraz studia podyplomowe „Prawo Medyczne”, „Inspektor Ochrony Danych Osobowych”. Obecnie jest w trakcie studiów podyplomowych z zakresu BHP. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych – wspiera właścicieli w tworzeniu, wdrażaniu oraz audycie dokumentacji RODO, SANEPID, Urząd Wojewódzki, BDO, GUS, BHP oraz procedur pracy.

Przemysław Kosiński

Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorński Waclawik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych. Osoba z wieloletnim doświadczeniem, specjalizująca się w prawie korporacyjnym.

Na co dzień pomaga przedsiębiorcom w sprawach gospodarczych, w szczególności w zakresie sukcesji i przekształceń działalności gospodarczych w spółki kapitałowe. Sprawny negocjator i dokładny analityk. Ceni sobie biznesowy networking i budowanie dobrych relacji. Od 2012 roku nieprzerwanie publikuje na łamach dwumiesięcznika „Radca prawny”, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem.



Agnieszka Rudnicka-Szymczak

Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Ukończyła podyplomowe studia na SGH Zarządzanie Zakładami Opieki Zdrowotnej. Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, Prince2 Practitioner, Management of Risk, Agile, Facilitation) Obecnie, studentka podyplomowych studiów MBA Healthcare Innovation & Technology w Centrum Kształcenia Podyplomowego Łazarski w Warszawie. Jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, PI).

dr Anna Martens

Jest prezesem firmy badawczo-szkoleniowej OnData. Od lat jej pasją i pracą są badania User i Customer Experience. Doktorat z literaturoznawstwa zrobiła na paryskiej Sorbonie, a umiejętności badawcze pogłębiała zdobywając kolejne certyfikaty UX Researcher Nielsen Norman Group oraz Data Communication Through Storytelling Massachusetts Institute of Technology (MIT). Od 2008 roku bada, wykłada i szkoli. W tym czasie przeprowadziła już pewnie ponad 10 tys. godzin zajęć, warsztatów i szkoleń. Występuje na konferencjach, eventach biznesowych i branżowych. Szkoli z badań marketingowych i Data Storytelling. Badania prowadzi dla wielu branż, w tym transportowej, budowlanej, produkcyjnej, usługowej i medycznej.



Eksperti:



dr inż. Marek Doering

Członek Zarządu w spółce Doering & Partnerzy. Wykładowca akademicki i trener w zakresie cyberbezpieczeństwa. Audytor wiodący systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji wg ISO/IEC 27001 oraz systemu zarządzania ciągłością działania wg ISO 22301. Swoją wiedzę i doświadczeniem wspiera podmioty prywatne, jednostki samorządowe i szpitale w spełnieniu m.in. wymagań Rozporządzenia w sprawie Krajowych Ram Interoperacyjności (KRI), ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa (UoKSC) i dyrektywy NIS 2. Współautor rozwiązania technologicznego w zakresie ochrony sygnalistów SYGNALISTA24.info i konsultant wdrożenia systemu zgłaszania naruszeń prawa.

Daria Śliż

Strateg marketingowy z misją, aby działania marketingowe stały się policzalne. Prezes agencji The Mad, od 2011 roku pomaga przedsiębiorcom zwiększać sprzedaż dzięki nieszablonowym kampaniom. Medycyna, produkcja i sprzedaż B2B, a nawet ginekologia estetyczna – dla niej nie ma rzeczy niemożliwych do wypromowania i przedstawienia efektów. W końcu, kto lepiej zrozumie Twojego klienta niż studentka psychologii?



Helena Wloka



11 lat związana z Przedsiębiorstwem Konsultingowym AGM, w którym realizuje się doradzając placówkom medycznym na terenie całego kraju. Specjalistka ds. marketingu i sprzedaży, po spotkaniu z nią, osoby zarządzające podmiotami medycznymi wiedzą czy najważniejszym kierunkiem jest wdrożenie akredytacji, czy może systemu ISO oraz w jaki sposób pozyskać środki na dofinansowanie zakupu sprzętu, szkoleń i doradztwa w swoim podmiocie.

Michał Kloch

Senior Product Manager z ponad 10-letnim doświadczeniem w branży elektronicznej. Obecnie w Alstor zarządza produktami EIZO, Ergotron, Adlink i Cybernet. Wcześniej związany z SAD i Komputronik. Pasjonat nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań dla biznesu.





Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera.

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 8:50-9:30

Nawyki to nieświadoma kompetencja. Robisz coś, nie myśląc o tym, że właśnie to robisz. Każdy z nas ma nawyki. Grunt, żeby pchały nas we właściwą stronę. Podczas tego wystąpienia dowiesz się, jakie nawyki możesz wykształcić u siebie, żeby być jeszcze bardziej skutecznym kierownikiem, menedżerem, szefem dla swojego zespołu. Co właściwie oznaczają w pracy z Twoim zespołem? Jak przekuć posiadane umiejętności w nawyki skutecznego działania?

§Prawna placówka – czyli jak prosto i zgodnie z przepisami zarządzać placówką medyczną?

Dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Sala A, 9:30-10:00

§Prawna Placówka to 7 modułów zawierających najważniejsze kwestie dotyczące sposobu prowadzenia i zarządzania placówką medyczną zgodnie z obowiązującymi przepisami. Wykład jest wstępem do autorskiego szkolenia dr n. praw. adwokata Macieja Gibińskiego – właściciela kancelarii adwokackiej CDPM. Tworząc §Prawną Placówkę przeszliśmy przez wszystkie dostępne metody zarządzania oraz przez wszystkie możliwe kontrole. Szkolenie przeznaczone jest dla osób zarządzających placówkami medycznymi, oraz dla menedżerów placówek medycznych.

„Lepiej zapobiegać niż leczyć” czyli jak krok po kroku zbudować kontrakt współpracy oparty na partnerskiej współpracy.

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy
Sala A, 11:00-11:30

Gdy jako menadżer rozpoczynamy współpracę z nową firmą i nowym zespołem, gdy awansujemy na stanowisko kierownicze i nagle z roli koleżeńskiej musimy wejść w rolę szefa, gdy nawiązujemy współpracę z innymi firmami lub partnerami biznesowymi, jesteśmy bardzo podekscytowani, czasami trochę onieśmieleni, pełni obaw ale też nadziei, że wszystko będzie dobrze. Zakładamy, że do zbudowania współpracy wystarczą nasze dobre intencje. Opieramy się na przekonaniu, że wszyscy ludzie w podobny sposób podchodzą do pracy i budowania relacji. Nie zdajemy sobie zazwyczaj sprawy, że każdy z nas inaczej pojmuje to, co kryje się pod słowami dotyczącymi zaangażowania, zaufania, partnerstwa i wzajemnej lojalności. Nie jesteśmy przygotowani na to, jak poradzić sobie, gdy staniemy w obliczu sprzecznych interesów i sytuacji konfliktowych.

Jako szefowie, jesteśmy przekonani, że nasi współpracownicy powinni wiedzieć, jak mają się zachowywać i dziwnym się, gdy tego nie robią.

Przyjmując pacjentów do szpitala czy do gabinetu również oczekujemy od nich konkretnych zachowań i denerwujemy się obwiniając ich za niewłaściwe, z naszego punktu widzenia, zachowania.

Czy możemy tego uniknąć? A jeżeli tak, to co musimy zrobić, aby od samego początku budować zasady współpracy oparte na wzajemnym szacunku? Jak się zachowamy, gdy pojawią się pierwsze różnice zdań? Jaki jest klucz do budowania zaufania już od pierwszych dni współpracy tak, aby budować szefowski autorytet oraz skutecznie radzić sobie z sytuacjami konfliktowymi z przyjemnością opowiem już na najbliższej konferencji.

Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

Problemy? Wyzwania? A może sytuacje do rozwiązania? Jak za pomocą postawy proaktywnej menedżera inspirować zespół do osiągnięcia ponadprzeciętnych rezultatów?

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 12:00-12:30

Nawyki to nieświadoma kompetencja. Robisz coś, nie myśląc o tym, że właśnie to robisz. Każdy z nas ma nawyki. Grunt, żeby pchały nas we właściwą stronę. Podczas tego wystąpienia dowiesz się, jakie nawyki możesz wykształcić u siebie, żeby być jeszcze bardziej skutecznym kierownikiem, menedżerem, szefem dla swojego zespołu. Co właściwie oznaczają w pracy z Twoim zespołem? Jak przekuć posiadane umiejętności w nawyki skutecznego działania?

Koordinacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi.

Katarzyna Adamska, Prawnik
Sala A, 11:00-11:30

Wykład zostanie poświęcony wprowadzeniu modelu koordynacji w podstawowej opiece zdrowotnej. Zostanie zaprezentowane, jak w praktyce powinien wyglądać cały proces, kto za co jest odpowiedzialny, jak powinna wyglądać współpraca między POZ a AOS i gdzie w tym wszystkim jest pacjent. Poruszone zostaną również kwestie dotyczące koordynacji w aspekcie kompleksowego leczenia pacjenta oraz wymiany informacji o pacjencie. Celem wykładu jest pokazanie, jak dobrze funkcjonujący model koordynacji może wpłynąć na proces leczenia pacjenta.

Lojalność pacjenta premium. Co cenią, a czego nie znoszą pacjenci korzystający z usług medycznych prywatnie?

Dr Anna Martens
Sala A, 13:00-13:30

Sam Walton, założyciel i twórca potęgi Walmart, miał mawiać: Jest tylko jeden szef. Klient. On może zwolnić każdego w firmie, od prezesa w dół – po prostu wydając swoje pieniądze gdzie indziej. Od tego jak pacjent oceni usługę, zależy czy wróci do nas czy wybierze inną placówkę. A o sympatii i zadowoleniu pacjentów decydują szczegóły, drobiazgi na które na co dzień możemy w ogóle nie zwracać uwagi. Jakie drobne sprawy wpływają na decyzje pacjentów? Wystąpienie jest właśnie o tym co cenią, a czego nie znoszą pacjenci korzystający z usług medycznych prywatnie.

Rozszerz wiedzę z najlepszymi – zapoznaj się z ofertą naszych szkoleń!

Wszystkie informacje o dostępnych szkoleniach znajdują się pod adresem:

www.akademiamcb.pl.

Zapraszamy!



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

Jak praca w zgranym i prawidłowo funkcjonującym zespole przekłada się na jakość obsługi pacjenta komercyjnego.

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy
Sala A, 14:00-14:30

Gdy jako menedżerowie zaczynamy dostrzegać coraz więcej problemów związanych z brakiem zaangażowania i nieumiejętnością poradzenia sobie w sytuacjach konfliktowych w relacjach pracowników z klientami. Gdy obserwujemy, że pracownicy nie radzą sobie ze swoimi emocjami, przenoszą swoje problemy do pracy, a zamiast na realizacji zadań, bardziej koncentrują się na plotkowaniu i narzekaniu. Gdy tracą czas na serfowanie po internecie, a odpowiedzialność za powstałe problemy przenoszą na wszystkich innych, tłumacząc się wymijająco, że oni przecież na to nie mają wpływu.... Gdy zaczynamy borykać się z utratą dobrych pracowników lub gdy mamy problem z rywalizacją pomiędzy grupami zawodowymi, najczęściej nie zdajemy sobie wtedy sprawy, że u podnóża tych wszystkich problemów leży brak zaufania.

A to od niego wszystko się zaczyna!

Jeżeli w zespole nie ma zaufania, nie można oczekiwać zaangażowania i odpowiedzialności, a co się z tym wiąże - nie ma oczekiwanych wyników finansowych, a firma zamiast się rozwijać, stoi w miejscu.

O tym w jaki sposób jako menedżerowie możemy zadbać o zdrową atmosferę w naszym zespole, aby pracownicy zadbali o klientów opowiem już podczas najbliższej konferencji, na którą z całego serca zapraszam! Będzie dużo o tym, w jaki sposób krok po kroku budować zaangażowanie i pracowniczą współodpowiedzialność za sukces Kliniki.

Sukcesja w placówce medycznej - pułapki i rozwiązania na zmianę warty, czyli przekazanie firmy swoim następcom.

Przemysław Kosiński, Cieciorński Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych
Sala A, 15:00-15:30

1. Czy zastanawiałeś się kiedyś zabezpieczyć ryzyko nagłego odejścia właściciela Twojej placówki medycznej?
2. Czy chcesz poznać ryzyka prawne związane za śmiercią właściciela jednoosobowej działalności gospodarczej oraz wspólnika spółki jawnej, spółki partnerskiej lub spółki komandytowej?
3. Czy jesteś zainteresowany zabezpieczeniem sukcesji w Twojej placówce medycznej i przygotowaniem realnego planu zabezpieczającego na wypadek śmierci właściciela lub współwłaściciela podmiotu?
4. Czy chcesz poznać zalety i korzyści płynące wprowadzenia placówki medycznej w formie spółki kapitałowej?
5. Czy chcesz dowiedzieć się jak przekształcić Twoją obecną placówkę medyczną do nowej, bezpiecznej i korzystnej formy prawnej z zachowaniem ciągłości i historii placówki?
6. Czy zastanawiałeś się nad tym, czy Fundacja rodzinna jest dla Ciebie?
7. Jeżeli odpowiedziałeś „TAK” na co najmniej jedno z powyższych pytań to zdecydowanie ta prelekcja jest dla Ciebie!



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

Uniwersalna instrukcja obsługi pacjenta, czyli jak za pomocą kolorów osobowości rozkochać pacjentów w obsłudze Twojej placówki medycznej?

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala C, 14:00-14:30

„Obsługuj pacjenta, tak jak sam chciałbyś być obsługiwany” To nieprawda! Obsługuj pacjenta, tak jak on chciałby być obsłużony. A jak chciałby być? Tego dowiesz się podczas tego wykładu. Co wpływa na zachowania pacjentów? Jak zachowują się pacjenci o określonych kolorach osobowości? Jak się komunikują? I jak się do nich dostroić?

Nowy menadżer w placówce medycznej – jak zbudować autorytet i wdrożyć nowego menadżera?"

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 15:00-15:30

Nowy menedżer, kierownik, koordynator. Nowy, bo przyszedł do nas z zewnątrz i musi zarządzać zespołem, którego nie zna, w miejscu, w którym nigdy nie pracował. Nowy, bo awansował i musi zarządzać swoimi kolegami. Jakby nie patrzeć, przed „nowym” jest wiele wyzwań, z którymi musi sobie poradzić. Jeśli jesteś lub byłeś w podobnej sytuacji, koniecznie przyjdź na to wystąpienie. Jeśli jesteś przełożonym osoby, która niedawno została nowym menedżerem, tym bardziej przyjdź na to wystąpienie. Po co? Po konkretne narzędzia, dzięki którym nowy menedżer w Twojej placówce zacznie swoją pracę w nowej funkcji naprawdę dobrze.



Rozszerz wiedzę z najlepszymi – zapoznaj się z ofertą naszych szkoleń!

Wszystkie informacje o dostępnych szkoleniach znajdują się pod adresem:

www.akademiamcb.pl.

Zapraszamy!

Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Złoty partner



Medyc to platforma do prowadzenia przychodni, kliniki i gabinetu lekarskiego. Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsłużyć mały gabinet lekarski jak i duży podmiot z wieloma specjalizacjami medycyny prywatnej, NFZ, medycyny pracy, medycyny estetycznej, stomatologii i medycyny specjalistycznej. Posiada szereg integracji z innymi systemami.



Firma EuroSoft Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1999 roku. Od początku istnienia zajmowała się dostarczaniem rozwiązań informatycznych, wspierających procesy biznesowe w różnych sektorach gospodarki. Oferujemy zaawansowane aplikacje, usługi serwisowe oraz sprzęt komputerowy. Stanowimy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy dzięki swojemu doświadczeniu potrafią sprostać najtrudniejszym wymaganiom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników- dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



Jesteśmy liderem rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków w kraju. Kluczowymi partnerami są dla nas niezależni aptekarze, których uznajemy za fundament rozwoju i stabilności rynku aptecznego. Wspieramy ich w codziennym prowadzeniu aptek, dostarczając narzędzi do budowania konkurencyjności i rentowności.

Dbamy o zdrowie pacjentów rozwijając sieć przychodni lekarskich. Jesteśmy ekspertami w segmencie badań klinicznych, realizujemy ambitne projekty telemedyczne, z powodzeniem działamy w branży e-commerce. Jesteśmy również doświadczonym producentem leków i preparatów aptecznych. Od 2004 roku NEUCA jest spółką publiczną, notowaną na GPW w Warszawie, regularnie poprawiającą wyniki finansowe.



Nest Bank jest polskim bankiem komercyjnym skoncentrowanym na przedsiębiorcach oraz świadczącym usługi finansowe dla klientów indywidualnych. Bank oferuje szeroki wachlarz produktów i usług, w tym konta osobiste i oszczędnościowe, kredyty, ubezpieczenia i inwestycje. Siła Nest Banku tkwi w podejściu do usług finansowych i silnym nacisku na innowacje. Bank kładzie nacisk na nowoczesne rozwiązania technologiczne, w tym sztuczną inteligencję i automatyzację procesów, które pozwalają mu działać sprawnie i skalować biznes przy jednoczesnym zapewnieniu klientom wysokiej jakości obsługi w rozsądnej cenie. W kwietniu 2024 roku Nest Bank stał się pierwszym bankiem w Polsce, który udostępnił swoim klientom asystenta bankowego w aplikacji opartego na ChatGPT (N! Asystent).

Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Srebrny partner



Alstor jest dystrybutorem z ponad 30-letnim doświadczeniem na rynku. Część oferty stanowią rozwiązania do zastosowań medycznych. W ofercie Alstor znaleźć można: Stacje diagnostyczne z wydajnymi komputerami (dedykowane konfiguracje) i monitorami EIZO z serii RadiForce umożliwiającymi wyświetlanie obrazów DICOM. Oprogramowanie do diagnostyki RTG, TK – iQ-View oraz mammografii (iQ-Mammo oraz TPS Workstation One) oraz ortopedii (Orthoview – planowanie przedoperacyjne). Mobilne stacje komputerowe Ergotron – z otwartą architekturą; każdy model występuje w różnych wersjach, a uniwersalne gniazda montażowe i długa lista dostępnych akcesoriów sprawiają, że można dopasować je do indywidualnych potrzeb. Wózki mają dodatkowo możliwość zasilania baterijnego, dzięki czemu można z nich korzystać w dosłownie każdym miejscu.



Misją zespołu SubalMED, będącego od 2019 roku autoryzowanym partnerem Asseco, jest szeroko pojęte merytoryczno-informatyczne wsparcie placówek służby zdrowia w zakresie obsługi programu mMedica, rozliczeń z Narodowym Funduszem Zdrowia, prowadzenia dokumentacji medycznej w formie elektronicznej oraz utrzymania systemów informatycznych.



Aplitt łączy zaawansowaną wiedzę technologiczną z ludzkim podejściem do biznesu. W ofercie firmy znajdują się m.in. profesjonalne usługi call center dedykowane placówkom medycznym. Działając jako zdalny rejestrator medyczny, Aplitt pomaga w umawianiu i zarządzaniu wizytami, obsługuje infolinię medyczną oraz prowadzi badania satysfakcji pacjentów. Dzięki usłudze call center placówki mogą poprawić jakość obsługi pacjentów, zwiększając odbieralność połączeń i skracając czas oczekiwania na odpowiedź. Aplitt posiada certyfikat ISO 27001, co gwarantuje wysoki standard bezpieczeństwa informacji. klientów.



Holter Do Domu jest centrum telemedycznym zajmującym się zdalnym opisywaniem badań holterowskich przez lekarzy kardiologów z ewentualnym wypożyczeniem sprzętu holterowskiego co pozwala na wyskalowanie badań w placówkach medycznych. Mamy też ofertę dla klientów indywidualnych – wysyłka holtera do domu pacjenta, na drugi dzień od złożenia zamówienia przez naszą stronę internetową. Zatrudnieni kardiolodzy są profesjonalistami w dziedzinie zaburzeń rytmu serca.

Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Brązowy partner

Simpliteca

Skuteczny marketing branżowy



MINDHEALTH

Simpliteca.com to wyjątkowa firma. Tworzymy zgrany zespół specjalistów, który od 10 lat aktywnie wspiera małe i średnie firmy we wzroście i rozwoju. Przez te lata wspomogliśmy swoją wiedzą i doświadczeniem setki podmiotów, które dziś funkcjonują jako monopolisci w swoim obszarze. Pracujemy zdalnie, nie mamy swojego biura. Mimo to, tworzymy świetną atmosferę, budujemy długoletnie relacje i działamy efektywniej niż wiele tradycyjnych agencji marketingowych. Jeśli tylko czujesz, że Twoja firma stoi w miejscu, wskaźniki wzrostu dawno przestały rosnąć, a konkurencja odbiera Ci kolejnych klientów – odezwij się. Na pewno pomożemy!

Centra Zdrowia Psychicznego MindHealth to sieć nowoczesnych placówek zdrowia psychicznego w różnych miastach Polski, specjalizujących się w kompleksowej opiece psychiatrycznej i psychologicznej na najwyższym poziomie. Oferujemy szeroki zakres usług: diagnozę, leczenie zaburzeń psychicznych, psychoterapię indywidualną, grupową, rodzinną i terapię uzależnień. Nasze placówki zapewniają opiekę dla dzieci, młodzieży i dorosłych. Integralną częścią naszej sieci jest prywatny Szpital MindHealth z oddziałami psychiatrycznymi w Warszawie, który oferuje opiekę stacjonarną i całodobową dla dorosłych wymagających intensywniejszego wsparcia. Szpital zapewnia dostęp do nowoczesnych metod leczenia, takich jak farmakoterapia i psychoterapia, leczenie depresji lekoopornej ketaminą w bezpiecznym środowisku.

AIDIAN

Jesteśmy wiodącą fińską spółką założoną w 1974 roku, która zajmuje się diagnostyką in vitro (IVD). Opracowujemy, produkujemy i dystrybuujemy szybkie, niezawodne testy diagnostyczne dla punktów opieki nad pacjentem. Naszą misją jest promowanie zdrowia na całym świecie poprzez stosowanie szybkich i dokładnych testów diagnostycznych. Dostarczamy rozwiązania do walki z opornością na środki przeciwdrobnoustrojowe (AMR), jednego z największych globalnych zagrożeń zdrowotnych, a zarazem wspieramy zrównoważone stosowanie antybiotyków przepisywanych w podstawowej opiece zdrowotnej. W tym roku, obchodzimy 50 lecie naszego istnienia i rozpoczynamy podróż na kolejne 50 lat!

Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia. Podczas ich wydarzeń w szczególności poruszane są tematy związane z prawem, zarządzaniem i obsługą pacjenta.

Partnerzy konferencji

POZIOM
SZKOLIMY
DLA EFEKTÓW



DOERING
PARTNERZY

Patronat medialny

medinwestycje.pl

WE **MEDIPMENT.PL**
MEDICAL EQUIPMENT

pielegniarki.info.pl



OPM
OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY



24 października

2024

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl



MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe