Kraków, 23.11.2023
Hotel Metropolo Krakow by Golden Tulip

7.50 – 8.50	Rejestracja uczestników			
8.50 – 10.50	Uroczyste otwarcie konferencji : Prowadzący Tomasz Telus (Sala A) **Feedback? Jaki feedback?** To był zwykły „opr", czyli jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany zachowania. *Łukasz Laskowski, Poziom 4* **Nowoczesna placówka medyczna i zadowoleni pacjenci** - jak to osiągnąć? *Anna Banaszkiewicz-Rosińska, eGabinet.pl* **Wyzwania społeczno-środowiskowe i organizacyjne lidera ESG** w ochronie zdrowia *Marta Chalimoniuk – Nowak, BCC* **Optymalizacja lejka sprzedażowego** w placówce medycznej *Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl*			
10.50-11.20	**Przerwa kawowa**			
Nazwa sali	**Obsługa pacjenta** (Sala B)	**Regulacje prawne i kontrola** (Sala C)	**E-usługi w medycynie** (Sala D)	**Zarządzanie i strategia** (Sala E)
11.20-12:50	**Standardy prowadzenia rozmowy z wymagającymi i roszczeniowymi pacjentami.** Stworzenie procedury reklamacyjnej w kilku krokach. *Aleksandra Laskowska, CzasSzkolenia.pl*	**Wymagania prawne z zakresu ochrony środowiska** dla Placówek Medycznych *Marcin Kuszaj, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe*	**Elektroniczna Dokumentacja Medyczna** w świetle aktualnych zmian. *Agnieszka Rudnicka-Szymczak Centrum e-Zdrowia*	**Nowoczesny model transformacji biznesu** poprzez autentyczne przywództwo. **Monika Sienkiewicz doradca ds. strategii i rozwoju**
	Poprawa jakości i skuteczności w obsłudze Rejestracji. *Joanna Ptaszek-Trzyna, MedycznaRejestracja.pl*	**Ustawa o jakości w ochronie zdrowia** - co czeka placówki medyczne? **Helena Wloka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe**	**Innowacyjne technologie -** rozszerzona rzeczywistość na sali operacyjnej. **Jacek Maćkowiak, RSQ Technologies**	**Kliniki.pl -** czyli narzędzia do promocji placówki i budowania jej silnej marki
	Najlepsza strategia obsługi pacjenta - jak dzięki matrycy skuteczności zaprojektować obsługę pacjenta w najlepszej formie? *Łukasz Laskowski, Poziom 4*	**Jak przeżyć kontrolę sanepid w placówce medycznej i nie zwariować?** O czym warto pamiętać przed i w trakcie kontroli? *Katarzyna Łempicka, Trener Biznesu*	**E- Doręczenia w placówce medycznej. Z**asady funkcjonowania i terminy wprowadzenia. **dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING**	**Strategia** - jak wyznaczyć strategię i podłączyć do niej ludzi tak, aby wszyscy zmierzali w obranym kierunku. **Monika Sienkiewicz doradca ds. strategii i rozwoju**
12:50-13:20	**Przerwa kawowa**			
Nazwa sali	**Świadczenia komercyjne** (Sala B)	**Współpraca z NFZ cz. 1** (Sala C)	**Prawo medyczne** (Sala D)	**Zarządzenie zespołem** cz. 1 (Sala E)
13.20-14:50	**SŁOWO-MUZYKA-ZAPACH** czyli jak zastosowanie tej sprawdzonej kompilacji zwiększy zyski w Twojej placówce? *Anna Banaszkiewicz-Rosińska, eGabinet.pl*	**Dostępność do świadczeń zdrowotnych, a organizacja harmonogramu** przyjęć w podmiocie leczniczym. *Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield*	**$Prawna placówka -** czyli jak prosto i zgodnie z przepisami zarządzać placówką medyczną? *dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego*	**Coaching zespołowy w placówce medycznej.** Jak skutecznie wspierać i rozwijać zespoły pracownicze. *Aleksandra Laskowska, CzasSzkolenia.pl*
	Sprzedaż można pokochać – co należy wiedzieć o procesie sprzedaży w celu promowania usług medycznych? *Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu*	**Pacjent u świadczeniodawcy, a wyniki kontroli RPP.** Case study *Michał Wicherski , Kancelaria Fairfield*	**Zakaz konkurencji personelu** placówek medycznych *dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego*	**Wyzwania dla systemów IT** w medycynie *Marek Żołnowski, Eurosoft*
	BOMBA WYBUCHŁA I CO DALEJ? Strategie zarządzania sytuacjami kryzysowymi w komunikacji marek medycznych *Dorota Gładkowska, Case Consulting*		**Myszka Miki u lekarza,** czyli prawo autorskie w placówce medycznej *dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego*	**Sekrety motywacji.** Co demotywuje pracowników i obniża ich zaangażowanie? *Aleksandra Laskowska, CzasSzkolenia.pl*
14.50-15.20	**Przerwa kawowa**			
Nazwa sali	**Marketing medyczny** (Sala B)	**Współpraca z NFZ cz. 2** (Sala C)	**Bezpieczeństwo w sieci** (Sala D)	**Nowoczesny menedżer** (Sala E)
15:20 -16.20	**Czemu nie działa?** – najczęstsze błędy w marketingu placówek medycznych i jak ich unikać. *Dorota Gładkowska, Case Consulting*	**Koordynacja opieki zdrowotnej.** Pacjent w centrum uwagi. *Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield*	**Atak typu Ransomware** - analiza zagrożenia dla organizacji i skuteczne metody przeciwdziałania w ochronie zdrowia. *Piotr Rybicki Centrum e-Zdrowia*	**„WIELKA PIĄTKA"** czyli 5 zasad zarządzania placówką medyczną *dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING*
	Wyróżnij się albo giń – skuteczny content marketing w placówkach medycznych. *Dorota Gładkowska, Case Consulting*	**Kontrola NFZ w podmiocie leczniczym, a rozliczanie świadczeń.** Jak się przygotować? *Michał Wicherski, Kancelaria Fairfield*	**Lepiej zapobiegać niż leczyć-** Rozpoznawanie i ochrona przed incydentami bezpieczeństwa **dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING**	**Zwinne zarządzanie** (ang. Agile Management) **–** potencjał i zagrożenia *Marta Chalimoniuk – Nowak, BCC*
16:20 -16.35	**Przerwa kawowa**			
Nazwa sali	**Prawo i biznes medyczny** (Sala B)	**Sesja ogólna (Sala C)**	**Ochrona danych osobowych** (Sala D)	**Zarządzenie zespołem** cz. 2 (Sala E)
16:35 -17.35	**Reklama wyrobów medycznych oczami prawnika.** Jak odnaleźć się w nowej rzeczywistości prawnej? *Monika Dopieralska, SMOK Kancelaria Prawna*	**Jak znaleźć dobrą rejestratorkę?** Profesjonalna rekrutacja pracowników Działu Obsługi Pacjenta *Katarzyna Łempicka, Trener Biznesu*	**Naruszenia ochrony danych,** przykłady naruszeń i postępowanie względem Urzędu Ochrony Danych Osobowych **dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING**	**Kolorowa współpraca z zespołem,** czyli jak wykorzystać kolory osobowości współpracowników do właściwego zarządzania? *Łukasz Laskowski, Poziom 4*
	Medycyna estetyczna – jak minimalizować ryzyko ewentualnej odpowiedzialności prawnej, finansowej czy wizerunkowej? *Małgorzata Bernatek, SMOK Kancelaria Prawna*	**Wprowadzanie funkcji opiekuna pacjenta w placówce medycznej** – kiedy/czy warto? *Katarzyna Łempicka, Trener Biznesu*	**Rola i znaczenie Inspektora Ochrony Danych** w procesie przeglądu zgodności z RODO placówki medycznej **dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING**	**Jak działać dobrze i nie popełniać błędów,** kiedy musisz zarządzać swoimi kolegami. *Łukasz Laskowski, Poziom 4*
	Zakończenie Konferencji			

Dodatkowa treść w postaci ebooków i szkolenia wideo – w ramach udziału dla pakietu rozszerzonego

1.Jak zarządzać pracą rejestracji medycznej? (43 strony)



Opis: Digitalizacja to zmiana postaci dokumentacji medycznej prowadzonej i przechowywanej w formie papierowej na elektroniczną. Podmioty lecznicze zachowały w tym zakresie swobodę i mogą same decydować, czy chcą digitalizować papierową dokumentację medyczną. W tym procesie ważne jest jednak właściwe zastosowanie przepisów o digitalizacji, która prowadzi do likwidacji fizycznych dokumentów po ich uprzednim przetworzeniu na wersję elektroniczną. Dowiedz się, jak stosować aktualne przepisy w tym zakresie

2.Digitalizacja dokumentacji medycznej – najważniejsze wskazówki (41 stron)



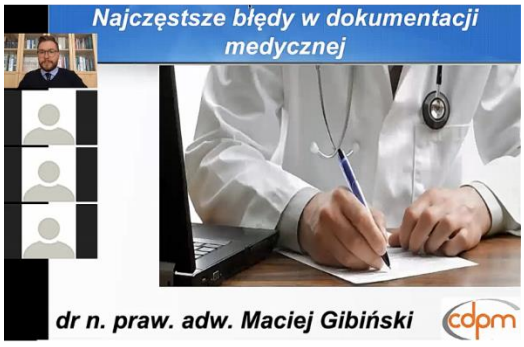
Opis: Rejestracja to pierwsze miejsce, z którym ma kontakt pacjent zwracający się o pomoc. To od sposobu organizacji pracy rejestracji, jakości obsługi i nastawienia osób tam zatrudnionych zależy wizerunek przychodni, budowany na wrażeniach pacjenta. Warto zatem wdrożyć taki system pracy w rejestracji, który umożliwi sprawne zarządzanie zadaniami jednostki. W e-booku omówiono ważne zagadnienia prawne, istotne z punktu widzenia rejestracji medycznej, związane z tworzeniem procedur obsługi pacjenta w rejestracji, przestrzeganiem praw pacjentów, systemem kolejkowym.

3.„Nowe podejście do oceny pracowniczej” – szkolenie wideo



- geneza potrzeby wprowadzania systemu ocen pracowniczych,
- przygotowanie do oceny pracowniczej,
- motywacja pracownicza,
- umiejętności Menedżera Coacha,
- pozyskiwanie i udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej,
- nagranie do wielokrotnego odtworzenia przez określony czas po konferencji,
- czas nagrania 1 godzina,
- prowadzący – Aleksandra Laskowska

4.„Nowe podejście do oceny pracowniczej” – szkolenie wideo



- dokumentacja indywidualna,
- oznaczenie pacjenta i oznaczenie placówki,
- udostępnianie dokumentacji
- wywiad lekarski,
- oświadczenie pacjenta,
- dokumentacja zewnętrzna,
- proces uzyskiwania zgody na leczenie,
- brak pisemnej zgody – konsekwencje,
- e-skierowania, e-recepty, e-zwolnienia,
- czas nagrania 82 minuty,
- prowadzący dr Maciej Gibiński

Kraków, 23.11.2023
Hotel Metropolo Krakow by Golden Tulip

Najczęściej zadawane pytania:

1. **Czy wymagana jest wcześniejsza rejestracja na ścieżki tematyczne?** Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel, panel wybiera się udając do wybranej Sali.
2. **Ile trwają poszczególne wykłady?** Czas wykładów jest ograniczony długością danego panelu i jest on podzielony w równych częściach na wszystkie zaplanowane w danym panelu wystąpienia.
3. **Czy mogę zmieniać salę podczas wykładów?** Ze względów organizacyjnych oraz w trosce o jak najwyższą efektywność szkoleniową zalecamy dokonywać zmian sal w trakcie przerw.
4. **Czy otrzymam certyfikat potwierdzający udział?** Certyfikat dla pakietu podstawowego jest wydawany za dodatkową opłatą, natomiast pakiet rozszerzony otrzymuje go w ramach udziału.
5. **Kiedy i w jakiej formie otrzymam materiały wideo w postaci nagranych prezentacji z wykładów w ramach pakietu rozszerzonego?** Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 7 dni do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.
6. **Kiedy i w jakiej formie otrzymam dodatkowe szkolenie wideo i ebooki w ramach pakietu rozszerzonego?** Unikalne wideo szkolenie oraz dwa wskazane w ofercie udziału ebooki zostaną wysłane w ciągu 2 dni roboczych po zakończeniu kongresu.
7. **Czy mogę zarejestrować się już po godzinach rejestracji określonych w programie?** Tak, przez cały okres wydarzenia będzie taka możliwość. Czas wskazany w programie jest okresem czasu wskazanym jako optymalny na przybycie.
8. **Czy w trakcie wydarzenia będzie podawany obiad?** Dla uczestników przygotowaliśmy przerwy kawowe ze zróżnicowanymi przekąskami zapewniając tym samym niezbędną dawkę energii, jakże potrzebną, aby przepracować należycie ten intensywny dzień.

Eksperci VI Kongresu Zarządzania w Ochronie Zdrowia:



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…



Marta Chalimoniuk-Nowak - C-level Executive, ekspert w zakresie strategii marek, analiz rynkowych i zarządzania strategicznego; strateg w Radzie Ekspertów Business Center Club, doradca gospodarczy Grupy Wyszehradzkiej, hubów i inkubatorów przy doradztwie na rzecz rozwoju health & social innovators, współpracownik Krajowego Ośrodka Zmian Klimatu. Ewaluatorka projektów, trener biznesu, współpracownik mediów biznesowych. od kilkunastu lat związana z branżą ochrony zdrowia. Autorka podręcznika z zakresu zarządzania placówkami medycznymi (2021), współautorka Akademii Managera Ochrony Zdrowia WiP. Menedżer z wieloletnim doświadczeniem korporacyjnym, agencyjnym i mediowym, autorka wielu raportów i analiz branżowych. Nauczyciel akademicki MBA w ochronie zdrowia (SGH, AEH, UNS). Edukatorka zdrowia i prezes Polskiego Stowarzyszenia Trenerów Zdrowia, członkini Forum Odpowiedzialnego Biznesu.



Aleksandra Laskowska - trener Biznesu, konsultant, dzielenie się wiedzą od zawsze było jej pasją. Jest trenerem posiadającym bogate doświadczenie zawodowe z zakresu zarządzania i motywacji personelu, obsługi klienta oraz sprzedaży produktów i usług. Doświadczenia te związane są z jej 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. Tematy szkoleniowe, które cieszą się największym zainteresowaniem dotyczą przede wszystkim profesjonalnej obsługi pacjenta poprzez pryzmat radzenia sobie z sytuacjami trudnymi w celu budowania wizerunku nowoczesnej placówki medycznej przyjaznej pacjentowi, podstaw komunikacji interpersonalnej opartej na empatii i asertywności, zarządzania personelem poprzez komunikację opartą na wzajemnym szacunku, budowania zdrowej współpracy zespołowej oraz radzeniem sobie ze stresem w miejscu pracy.



dr Wojciech Krówczyński - doktor nauk ekonomicznych i finansów w zakresie wyboru form koordynacji w gospodarowaniu danymi osobowymi w podmiotach leczniczych. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, Politechniki Krakowskiej i Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Inspektor ochrony danych. Specjalista ds. spraw zgodności (compliance) ze szczególnym uwzględnieniem bezpieczeństwa informacji i ochrony danych osobowych. Doradca zawodowy. Audytor ISO 9001 i 18001 z doświadczeniem w zakresie wdrażania systemów zarządzania bezpieczeństwem danych osobowych w podmiotach sektora prywatnego i publicznego. Związany z branżą medyczną od 1989 roku. Prowadzi wykłady, audyty, szkolenia oraz konsultacje w zakresie zarządzania jakością i ochrony danych osobowych.

Kraków, 23.11.2023
Hotel Metropolo Krakow by Golden Tulip



dr Maciej Gibiński- Dr n. praw. adwokat 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 pond 200 placówek medycznych w Polsce. Specjalizuje się w ochronie danych osobowych oraz roszczeniach placówek medycznych. Wykładowca akademicki. Inspektor ochrony danych. Autor licznych publikacji z zakresu prawa medycznego. Uczestnik krajowych i międzynarodowych Konferencji naukowych z zakresu Prawa Medycznego.



Monika Sienkiewicz - www.msienkiewicz.com. Doradca w obszarze zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce. Realizuje się jako strateg, konsultant, trener i czasami prelegent. Przeprowadza transformacje firm, wprowadza zwinne metody zarządzania, zmienia modele biznesowe. Od 2007 roku prowadzi swoją firmę doradczo-szkoleniową Empiria. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów strategicznych w firmach wg autorskiej metody analityczno-kreatywnych warsztatów strategicznych. W ofercie posiada także dedykowane warsztaty oraz sesje indywidualne doskonalące umiejętności komunikacji i zarządzania. Indywidualne i zespołowe spotkania doradcze są dla niej największym wyzwaniem. W pracy opiera się na doświadczeniu i sprawdzonych w praktyce metodach zarządzania wykorzystując nowoczesne symulacje szkoleniowe (Twierdza Poznań, Raven) oraz zaawansowaną wiedzę z zakresu komunikacji (NVC).



Marcin Fiedziukiewicz - Ekspert w zakresie tworzenia i audytu modeli biznesowych. Specjalista w budowaniu strategii i projektowania zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Doradca w zakresie strategii sprzedażowych i marketingowych. Od lat związany z rynkiem nowych technologii oraz e-commerce. Prezes Zarządu Kliniki.pl. Swoją karierą z biznesem oraz internetem zaczynał jako publicysta w miesięczniku Marketing Serwis, gdzie opisywał tworzący się w Polsce świat Internetu oraz przeprowadzał rozmowy z twórcami polskich spółek internetowych (Onet, Interia, Hoga). Realizował projekty m.in. na rzecz Grupy Allegro, Tauron czy ING Bank Śląski. Twórca aplikacji rekrutacyjnej do szukania pracy i pracowników Jobsquare, z której korzystało ponad 300 tys. użytkowników w Polsce i na Ukrainie. Od ponad trzech lat w branży medycznej zmienił serwis Tourmedica.pl w Kliniki.pl i buduję drugą co do wielkości markę medycznego med techu w Polsce, która w ciągu ostatnich 2 lat urosła o ponad 300%. Z wykształcenia socjolog, posiada tytuł MBA. Ekspert PARP oraz członek Rady Ekspertów Ośrodka Dialogu i Rozwoju Think Tank. Z zamiłowania kucharz i autor bloga PrymitywnaKuchnia.pl.



Anna Banaszkiewicz - Rosińska - Dyrektor ds. kluczowych klientów eGabinet. 12 lat doświadczenia w marketingu i e-commerce. Prelegent oraz organizator tysięcy godzin szkoleń w Polsce i za granicą z zakresu rozwoju osobistego, autoprezentacji, sprzedaży, organizacji czasu i zarządzania zasobami ludzkimi. Pasjonatka pomocy ludziom w budowaniu nowej ścieżki kariery. Kulturoznawca, dziennikarz oraz negocjator w jednym. Wiedzę z zakresu zaplanowania celów - poprzez dostarczanie kompetencji społecznych oraz opanowanie umiejętności zarządzania emocjami zdobyła na szkoleniach takich guru jak: Anthony Robbins, T. Harv Eker, Brian Tracy. Każdego dnia przyświeca jej motto „życie to nie próba generalna”



Katarzyna Adamska- Associate w Kancelarii Fairfield**. P**rawnik 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. Doświadczony wykładowca i szkoleniowiec w obszarze ochrony zdrowia. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku Prawo, Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego na kierunku Zdrowie Publiczne oraz licznych kursów dotyczących zarządzania w ochronie zdrowia. Obecnie doktorantka kierunku Prawo na Uczelni Łazarskiego.



Agnieszka Rudnicka-Szymczak - Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Obecnie, członek zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych" (System P1).



Joanna Ptaszek-Trzyna - właściciel Medycznej Rejestracji, doradca w zakresie profesjonalnej obsługi pacjenta i poprawy jakości w rejestracji telefonicznej. Od 16 lat zarządza zespołem konsultantów i rejestratorów, których celem jest budowanie pozytywnego wizerunku placówki na poziomie telefonicznej rejestracji. Na co dzień doradza menadżerom placówek medycznych, którzy szukają elastycznych rozwiązań w rejestracji, planują zoptymalizować koszty lub zwiększyć skuteczność umawianych wizyt. Zarządzała projektami infolinii dla pacjentów NFZ i PFRON. Z wykształcenia pedagog i neurologopeda, wykorzystujący wiedzę akademicką w codziennej pracy z zespołem rejestratorów medycznych.



Julia Kusiak – Key Account Manager w Kliniki.pl. Od 2010 r. związana jest z branżą medyczną i farmaceutyczną. Swoje wykształcenie matematyczne z powodzeniem wykorzystuje w analizie danych i przygotowywaniu statystyk. Poza pracą aktywnie trenuje sztuki walki, a w szczególności zgłębia tajniki Jeet Kune Do.



Dorota Gładkowska - z wykształcenia filolożka i PR managerka, była dziennikarka radiowa. Dzięki pracy w newsroomie zdobyła cenną wiedzę o tym, jak budować skuteczne narracje, które są chętnie „kupowane" przez media. 20 lat doświadczenia w marketingu B2B i B2C, obecnie wiceprezeska Case Consulting Sp.z o.o. Autorka kilkudziesięciu strategii marketingowych i wizerunkowych dla klientów z branży usługowej i przemysłowej. Współtwórczyni strategii wyborczych i realizatorka pięciu wygranych kampanii wyborczych. Copywriterka, która kocha dobre opowieści, skutecznie zarządzająca „gaszeniem pożarów" podczas kryzysów wizerunkowych. Wydawczyni prasy na zamówienie. Uwielbia pracę warsztatową z klientami, dzięki której mogą oni nowo odkrywać prawdziwą wartość ich marek. Mama dwójki dzieci, nałogowa czytelniczka dobrej literatury, miłośniczka jogi i mindfulness.



Monika Dopieralska – Radca Prawny. W roku 2015 pozytywnie złożyła egzamin radcowski organizowany przez Okręgową Izbę Radców Prawnych w Katowicach. Na co dzień, specjalizuje się w aspektach dotyczących kompleksowej obsługi podmiotów gospodarczych, w tym w zakresie transakcji M&A. W ramach zdobytego doświadczenia wielokrotnie udzielała wsparcia podmiotom gospodarczym, w tym placówkom medycznym przy implementacji i modyfikowaniu dokumentacji wewnętrznej związanej z wdrożeniem przepisów w zakresu RODO i prawa pracy.

Kolejnym obszarem jej zainteresowań jest prawo medyczne zarówno z perspektywy wsparcia pacjentów, lekarzy i podmiotów medycznych. W ramach nabytego doświadczenia zawodowego zajmuje się praktycznym aspektem ochrony danych osobowych, realizuje audyty z zakresu ochrony danych osobowych, posiada doświadczenie w zakresie tworzenia i wdrożenia systemów zarządzania bezpieczeństwem danych osobowych w podmiotach prywatnych.



Małgorzata Bernatek – radca prawny. Ukończyła studia podyplomowe na kierunku Prawo Medyczne i Bioetyka na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie. Specjalizuje się w prawie medycznym, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień dotyczących odpowiedzialności (cywilnej i karnej) za błędy medyczne oraz naruszeń przepisów ustawy o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta.

.



Katarzyna Łempicka - trener, menedżer, Inspektor Ochrony Danych i certyfikowany Audytor Wewnętrzny Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019. Od 7 lat związana z branżą medyczną. Na stałe współpracuje z 5 prywatnymi placówkami medycznymi w Trójmieście. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych, przygotowując procedury sanitarne, procedury pracy oraz dokumentację RODO. W 2017 roku stworzyła bloga dla rejestratorek medycznych i kierowników rejestracji rejestratorkamedyczna.pl, który wspiera pracowników rejestracji w kształtowaniu ich kompetencji zawodowych. Prowadzi szkolenia z zakresu kompetencji miękkich, wdrażania procedur pracy, ochrony danych osobowych oraz wdrażania procedur sanitarnych dla branży medycznej. Jej celem zawodowym jest kompleksowe wspieranie właścicieli placówek medycznych, tak by ich przychodnie działy zarzutu.



Michał Wicherski – Adwokat, Associate w Kancelarii Firfield, Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz adwokat z 10-letnim doświadczeniem zawodowym, członek Izby Adwokackiej w Warszawie. W swojej karierze zawodowej reprezentował zarówno klientów indywidualnych, jak i korporacyjnych w postępowaniach sądowych, sądowoadministracyjnych, przed organami administracji publicznej, oraz świadczył usługi doradztwa prawnego dla podmiotów z branży medycznej. Ponadto reprezentuje klientów – lekarzy, w postępowaniach cywilnych, karnych oraz dyscyplinarnych dotyczących tzw. błędów medycznych, naruszenia zasad wykonywania zawodu lekarza oraz naruszenia praw pacjenta, jak również podmioty branży medycznej, świadczeniodawców, apteki i hurtownie farmaceutyczne m. in. w postępowaniach prowadzonych przez organy Inspekcji Farmaceutycznej oraz Narodowego Funduszu Zdrowia.

Skrótowe opisy wybranych prezentacji:

Feedback? Jaki feedback? To był zwykły „opr", czyli jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania w pracy?

Sala A, ok. 8,50 – 9.20, Łukasz Laskowski, Poziom 4

Informacja zwrotna, kojarzy się najczęściej ze zwykłym „opr", a jest to potężne narzędzie, które pozwala zmotywować współpracownika. Co zrobić, żeby naprawdę było to motywujące? Jak rozmawiać z pracownikiem, żeby czuł wsparcie, nawet przy mało przyjemnych sytuacjach?

- Kiedy udzielać informacji zwrotnej?
- Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała?
- Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce?

Standardy prowadzenia rozmów z wymagającymi pacjentami. Procedura reklamacyjna.

Sala B ok. 11.20-11:50, Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu

Sytuacje trudne i konfliktowe w relacjach zawodowych stanowią nieuchronną i nieodłączną część naszej codziennej pracy. Skoro tak jest, było i zapewne tak będzie warto wiedzieć w jaki sposób zachować się w obliczu wyzwania jakie niesie ze sobą rozmowa z wymagającym, a czasami nawet pretensjonalnym i roszczeniowym pacjentem. Ktoś powiedział kiedyś, że „wszystko jest trudne, zanim stanie się łatwe". Trudność związana jest z faktem braku świadomości, wiedzy i umiejętności jak z tą trudnością mam sobie poradzić. Boimy się tego co nieznane, stawiamy opór, wyolbrzymiamy trudną dla nas sytuację zrzucając winę na osoby, które wywołały w nas ten dyskomfort.
Istnieje inna droga prowadząca do serca drugiego człowieka, nawet jeżeli spotkanie z nim nie należy do najprzyjemniejszych. To sztuka empatycznego podążania za pacjentem z szacunkiem dla siebie oraz z intencją dbania o interes firmy. W tym wszystkim pomorze dobrze opracowana procedura reklamacyjna oraz standard postępowania w sytuacjach trudnych będący swoistym „kołem ratunkowym" przychodzącym nam z pomocą, gdy emocje wywołane sytuacją konfliktową zaczynają przejmować nad nami kontrolę.

Najlepsza strategia obsługi pacjenta, czyli jak dzięki matrycy skuteczności zaprojektować obsługę pacjenta w najlepszej formie?

Sala B, 12.20 – 12.50, Łukasz Laskowski, Poziom 4

Wiele razy słysząc w placówkach medycznych „Chcemy wprowadzić standardy", pytam „To jakie standardy chcecie Państwo wprowadzić?". Słyszę wtedy „No, najwyższe".

Matryca skuteczności to narzędzie, które pozwala rozpocząć pracę nad standardami obsługi pacjenta, tak aby w efekcie były cennym narzędziem dla personelu i wartością dla pacjentów.

Czemu nie działa? Najczęstsze błędy w marketingu placówek medycznych i jak ich unikać.

Sala B, 15.20 – 15.50, Dorota Gładkowska, Case Consulting

Marketing placówek medycznych zalicza te same błędy, co inne podmioty na rynku oraz dodatkowo cierpi z powodu ograniczeń dedykowanych stricte dla branży. Brak planowania strategicznego, marketing nieoparty na danych, brak testowania rozwiązań, złe planowanie budżetu i zbytnie komplikowanie przekazu to tylko niektóre z grzechów killerujących dobrze rokujące marki medyczne. Dodatkowo ograniczenia w reklamie usług medycznych oraz niejasne i często uznaniowe zasady tego, co wolno, a czego nie zniechęcają do aktywnego prowadzenia marketingu i zabijają ducha kreatywności. Tymczasem, idąc za wielkim pisarzem Iwanem Turgieniewem: „Nie można robić niczego tylko dlatego, ze nie można robić wszystkiego". Zewnętrzne ograniczenia mogą i powinny wyzwalać kreatywność, zwłaszcza że marketing ekspercki, to morze możliwości.

Wyróżnij się albo giń, skuteczny content marketing w placówkach medycznych.

Sala B, 15.50 – 16.20, Dorota Gładkowska, Case Consulting

Dlaczego masz się wyróżniać? Bo na tle tak samo komunikującej się konkurencji giniesz w tle
i pozbywasz się generowania leadów, wydajesz pieniądze na postawienie narzędzi marketingowych, ale i tak najwięcej zgarniają ci, którzy mają lepszą widoczność.
Jak się wyróżnić? Pomówimy o tym, w jaki sposób rozpoznać i zdefiniować prawdziwą wartość marki, którą reprezentujesz i jak zrobić z tej wiedzy użytek budując atrakcyjną narrację o marce. Poruszymy zagadnienia value proposition, archetypu marki i smartownego budowania contentu. Pomówimy też o tym, co nas w komunikacji marki powstrzymuje przed odważnym pójściem własną drogą i jak te bariery przełamać.

Dostępność do świadczeń zdrowotnych, a organizacja harmonogramu przyjęć w podmiocie leczniczym.

Sala C, 13.20 – 13.50, Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield

Na wykładzie zostanie wskazane, że problem z dostępnością do świadczeń zdrowotnych związany jest z niewłaściwą organizacją i ułożeniem harmonogramów przyjęć. Zostanie przedstawione, w jaki sposób podmioty lecznicze powinny dostosować się do wymagań wskazanych w przepisach oraz jak od strony praktycznej prawidłowo ułożyć harmonogram przyjęć. Poruszone zostaną kwestie dotyczące wprowadzania zmian, a przede wszystkich zmiany terminów przyjęć pacjentów. Omówiona zostanie grupa pacjentów, którzy posiadają szczególne uprawnienia. Celem wykładu jest pokazanie, jak prawidłowe prowadzenie harmonogramu przyjęć może wpłynąć na odpowiednią dostępność do świadczeń, a także zapobiec przyszłym roszczeniom i niezadowoleniu pacjentów.

Koordynacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi.

Sala C, 14.50 – 15.20, Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield

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.

Elektroniczna Dokumentacja Medyczna w świetle aktualnych zmian

Sala D, ok. 12:20-12:50, Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia

Aktualne zmiany w EDM i ZM. Zmiany wynikające z Rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 3 czerwca 2022 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego zakresu danych zdarzenia medycznego przetwarzanego w systemie informacji oraz sposobu i terminów przekazywania tych danych do Systemu Informacji Medycznej.

E-Doręczenia w placówce medycznej. Zasady funkcjonowania i terminy wprowadzenia

Sala D, 13:20-13:50, dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

E-Doręczenie to uniwersalna usługa zaufania, która umożliwia wysyłkę, odbiór i przechowywanie korespondencji online. Usługa jest świadczona przez zaufaną trzecią stronę- dostawcę publicznej usługi rejestrowanego doręczenia elektronicznego. Usługa E-Doręczenia staje się, już od 10 grudnia 2023, obowiązkowa dla samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Podmioty niepubliczne, wpisane do KRS, mają na to czas do 10 marca 2024 roku.
Wykładowca dr Wojciech Krówczyński omawia zasady funkcjonowania elektronicznego listu poleconego, sposób jego wdrożenia, a także harmonogram wprowadzenia tej usługi dla różnych typów placówek medycznych.
Wykład jest wprowadzeniem do autorskiego szkolenia: „E-Doręczenia w placówce medycznej".

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

Sala D, ok. 13:20-13:50, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

§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 menagerów placówek medycznych

Zakaz konkurencji dla pracowników placówek medycznych.

Sala D, ok. 13:50-14:20, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Właściciele placówek medycznych, często chcą zabezpieczyć się w zakresie nieplanowego rozstania się z pracownikiem lub lekarzem. Przedmiotem takiego zabezpieczenia nie rzadko jest nie tylko nieplanowane odejście z pracy, ale też zabezpieczenie przed wyniesieniem informacji dotyczących firmy. Podczas szkolenia zostaną omówione najważniejsze zagadnienia dotyczące zakazu konkurencji stosowanego w placówkach medycznych. Omówimy również zapisy dotyczące kar finansowych za złamanie zakazu konkurencji, definicję zakazu konkurencji, możliwości ochrony tajemnic placówki.

Myszka Miki u lekarza, czyli prawo autorskie w placówce medycznej

Sala D, ok. 14:20-14:50, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Problematyka prawa autorskiego w placówce medycznej bardzo często jest pomijana. Właściciele rzadko kiedy zastanawiają się w jakich aspektach prawo autorskiego występuje w działalności ich placówek. Poczekalnia, gabinet lekarski, strona www.
To tylko nieliczne miejsca gdzie znajdziemy istotne dla placówki medycznej zagadnienia. W trakcie szkolenia wykładowca omówi najważniejsze aspekty prawa autorskiego, które możemy spotkać w placówce medycznej. Dodatkowo zwrócimy uwagę w jaki sposób powinno się zabezpieczyć przed ewentualnymi roszczeniami w przypadku naruszenia prawa autorskiego.

Lepiej zapobiegać niż leczyć - rozpoznawanie i ochrona przed incydentami bezpieczeństwa.

Sala D, 15:50-16:20, dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Incydenty to utracony czas, pieniądze i zdrowie. Jak zmniejszyć ryzyko wystąpienia incydentów i ich konsekwencji? Przedstawiam 10 kroków postępowania w tym zakresie. Zapraszam na wykład autorski. Dr Wojciech Krówczyński.

Naruszenia ochrony danych, przykłady naruszeń i postępowanie względem organu nadzoru

Sala D, 16:35-17:05, dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Naruszenie danych w placówce medycznej to utracony czas, pieniądze i zdrowie. Jeśli jednak się zdarzy, to co należy zrobić aby zminimalizować ryzyko jego konsekwencji? W wykładzie prezentuję przykłady naruszeń a także postępowanie względem osoby, której dane zostały naruszone i względem organu nadzoru. Zapraszam na wykład autorski. Dr Wojciech Krówczyński.

Rola i znaczenie Inspektora Ochrony Danych w procesie przeglądu zgodności z RODO placówki medycznej**.**

Sala D, 17:05-17:35, dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Prowadzący omawia proces przeglądu placówki medycznej pod kątem zgodności z RODO, a także rolę i odpowiedzialność Inspektora Ochrony Danych w tym procesie. Autor przedstawia znaczenie przeglądu w postępowaniu kontrolnym Urzędu Ochrony Danych Osobowych. Podsumowaniem wykładu jest prezentacja dobrych praktyk w przeprowadzaniu i organizacji przeglądów.

Nowoczesny model transformacji biznesu poprzez autentyczne przywództwo.

Sala E, 11.20 – 11.50, Monika Sienkiewicz doradca ds. strategii i rozwoju.

Od czasu pandemii świat w którym prowadzisz biznes został nazwany BANI (Brittle = kruchy, Anxious = niespokojny, Nonlinear = nieliniowy, Incoprehensible = niezrozumiały). To Nowy Świat który wymaga od Liderów innego podejścia do ludzi i prowadzenia biznesu. Podczas prelekcji poznasz 3 główne perspektywy i 12 obszarów, pracy Lidera, które gwarantują budowę zdrowej, przyszłościowej organizacji.

Strategia - jak wyznaczyć strategię i podłączyć do niej ludzi tak, aby wszyscy zmierzali w obranym kierunku

Sala E, 12.20 – 12:50, Monika Sienkiewicz doradca ds. strategii i rozwoju

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.

Coaching zespołowy w placówce medycznej. Jak skutecznie wspierać i rozwijać zespoły pracownicze?

Sala E, ok. 13.20 – 13.50, Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu

Aby w zespole pracowniczym panowała zdrowa atmosfera sprzyjająca efektywnej pracy świadomy przywódca musi zadbać o wiele czynników. Musi umieć przekazywać odpowiedzialność, czyli w motywujący sposób delegować i rozliczać zadania. Musi umieć przekazywać i otrzymywać informację zwrotną, a nade wszystko musi umieć budzić zaangażowanie i radzić sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych, które są nieodzowną częścią procesu grupowego. Jednym z najbardziej skutecznych narzędzi budzących w pracownikach zaangażowanie i współodpowiedzialność przy jednoczesnym poszerzaniu świadomości i uczeniu nowych konstruktywnych nawyków jest coaching zespołowy. Jako doskonałe połączenie szkolenia i coachingu potrafi wydobyć z zespołu i z poszczególnych pracowników ogromny potencjał określany często hasłem synergii. Korzyści płynące z zespołowych sesji coachingowych działają na wielu płaszczyznach: biznesowych, społecznych i osobistych. Bliżej poznając swoich współpracowników, bardziej się otwieramy i nabieramy do siebie większego zaufania. Uczymy się konstruktywnego rozwiązywania problemów zamiast zamiatania ich pod dywan, dzięki czemu nie tracimy energii na wewnątrz firmową walkę i niezdrową rywalizację. Ludzie, którzy pracują nad wspólnym celem, bardziej się z nim utożsamiają co przekłada się na szybszą realizację celów biznesowych i rozwój naszej firmy.

„WIELKA PIĄTKA" czyli 5 zasad zarządzania placówką

Sala E, 15:20-15:50, dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Zarządzanie placówką medyczną przyprawia o ból głowy wielu właścicieli i menedżerów. Jak sobie z tym poradzić zachowując równocześnie równowagę pomiędzy pracą zawodową a życiem prywatnym? Poznaj 5 zasad, aby tego dokonać. Zapraszam na wykład autorski. Dr Wojciech Krówczyński

Kolorowa współpraca z zespołem, czyli jak wykorzystać kolory osobowości współpracowników do właściwego zarządzania?

Sala E, 16.35 – 17.05, Łukasz Laskowski, Poziom 4

- Z czego wynikają kolory osobowości i jak je rozpoznawać u pracowników?
- Charakterystyka zachowań pracowników, ich motywacje i demotywatory.
- Jak układać komunikacje i współpracę w kolorowym zespole?

Główni partnerzy:

Kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 1000 klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Klinik.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku

– Kliniki.pl Rating Index. Link - https://www.kliniki.pl

eGabinet to najprostsze oprogramowanie medyczne dla przychodni, których celem jest usprawnienie procesu rejestracji i płynnej obsługi pacjenta. Klienci korzystający z aplikacji eGabinet otrzymują dostęp do szeregu narzędzi odpowiadających na potrzeby zarówno pracowników recepcji, lekarzy, jak i właścicieli klinik. Celem twórców aplikacji było stworzenie kompleksowego narzędzia, które usprawni i uporządkuje procesy związane z działalnością lekarską - od momentu umówienia wizyty, jej przeprowadzenia, stworzenia bazy informacji medycznych aż po wystawienie e-dokumentów.

Partnerzy złoci:

MedycznaRejestracja to usługa przygotowana dla placówek medycznych, które chciałyby zapewnić swoim pacjentom najwyższy standard obsługi rejestracji telefonicznej przy najniższych kosztach. Zapewnia kompleksową obsługę telefoniczną pacjentów – skracając czas oczekiwania na połączenie i podnosząc skuteczność umawianych wizyt. Outsourcing rejestracji telefonicznej to doskonałe rozwiązanie dla przychodni i szpitali, dla których sprawna i życzliwa obsługa to pierwszy krok do budowania pozytywnego wizerunku wśród pacjentów. To idealne rozwiązanie również dla młodych lekarzy, którzy uruchamiają prywatną praktykę i szukają dobrych rozwiązań organizacyjnych, chcąc jednocześnie uniknąć wysokich kosztów zatrudnienia rejestratorek medycznych. Zapraszamy do zapoznania z ofertą na stronie www.medycznarejestracja.pl !

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 wymogom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników- dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.

RSQ Technologies narodziło się w 2016 roku z miłości do nowoczesnych technologii, zdrowia i bezpieczeństwa. Zmierza do pozytywnej przebudowy tego, co rozumiemy jako interakcję z danymi medycznymi. Nowoczesne podejście RSQ do tworzenia zaczyna się już podczas procesu projektowania zawsze angażując odbiorców danej części systemu, np. lekarzy dla dokumentacji medycznej i polega na tworzeniu pod jak najlepsze doświadczenie osób korzystających z systemów RSQ. Podstawowym założeniem jest, że jak najwięcej formalności powinno być automatyzowanych przez system, żeby jak najmniej czasu spędzać przed ekranem i jak najwięcej z pacjentami. Systemy do dokumentacji, zarządzania kliniką, czy szpitalem, czujnikowe analizy ruchu, czy też rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję skracając czas diagnozy lub systemy holograficzne oparte o mieszaną rzeczywistość, w RSQ są tworzone ze świadomością, że każdy bit informacji w szpitalach dotyczy naszych rodzin, przyjaciół i najbliższych.

Istniejemy na rynku od 1999 roku, a tak długi okres czynnego funkcjonowania pozwolił nam dobrze rozwinąć oraz usystematyzować prowadzoną działalność konsultingową oraz szkoleniową. Dzięki obsłudze ponad 600 Klientów uzyskaliśmy odpowiednie doświadczenie, które stanowi podstawę skutecznej realizacji naszych usług. Odpowiednia wiedza oraz praktyka naszych pracowników pozwala spełnić wymagania naszych Klientów. Realizujemy projekty związane z budową systemów zarządzania obejmujących certyfikacje grupowe (grupa kapitałowa, grupy firm).W naszej firmie mamy wdrożony i certyfikowany przez DEKRA System Zarządzania Jakością zgodny z normą ISO 9001:2015 oraz EN ISO 29990:2010 w zakresie usług edukacyjnych dla potrzeb kształcenia i szkolenia, wydany przez Polską Akademię Jakości CERT Sp. z o.o.

Partnerzy srebrni:

Firma DOR-MED mgr Waldemar Lipiński działa od 1992 roku i ma swoją siedzibę w Polsce. Firma zajmuje się produkcją kabin ciszy stanowiących wyposażenie gabinetów audioprotetycznych, laryngologicznych, audiologicznych i medycyny pracy. Jako jedyna firma audioprotetyczna w kraju uzyskaliśmy certyfikat ” Najwyższa Jakość w Medycynie”, który porównywany jest z certyfikatem „Teraz Polska”. Począwszy od doradztwa przy wyborze kabiny ciszy, optymalnego finansowania przez profesjonalną instalację, wdrożenie, szkolenia oraz obsługę serwisową robimy co w naszej mocy aby oferowane przez nas produkty były właściwie wykorzystywane i przyczyniały się do wzrostu satysfakcji naszych Klientów. Oferujemy możliwość finansowania zakupu, we współpracy z renomowanymi instytucjami finansowymi, pomagając wybrać dogodne, najbardziej korzystne rozwiązania. Kabiny ciszy firmy DOR-MED mgr Waldemar Lipiński pracują na terenie całej Polski w szpitalach, przychodniach, gabinetach i za granicami Polski.

cdpm CENTRUM DORADCZE PRAWA MEDYCZNE

Centrum Doradcze Prawa Medycznego powstało z myślą o placówkach medycznych.Pomagamy w prowadzeniu zarówno praktyk zawodowych jak i podmiotów leczniczych. Nasza oferta została przygotowana w taki sposób, aby Państwo mogli skupić się tylko na wykonywaniu zawodu, zostawiając nam wszelkie prace administracyjne do wykonania. Zapewniamy kompleksową opiekę administracyjno-prawną każdej placówki medycznej, w ramach której, wykonujemy wszystkie obowiązki pozostawiając Państwu czas na leczenie pacjentów. Zaufały nam placówki medyczne z całej Polski. Wykonujemy również inne usługi w zakresie: tworzenia, funkcjonowania, przekształcania i zamykania placówek medycznych.

CeZ Centrum e-Zdrowia

Centrum e-Zdrowia to lider rozwiązań e-zdrowia w Polsce, dostawca unikatowych rozwiązań IT dla sektora ochrony zdrowia, w tym m.in. e-recepty, e-skierowania, Internetowego Konta Pacjenta i aplikacji mojeIKP. W portfolio CeZ są także rejestry medyczne i dziedzinowe, systemy wspierające proces leczenia i diagnostyki, analityka biznesowa, hurtownie danych oraz rozwiązania z obszaru cyberbezpieczeństwa. Więcej informacji: cez.gov.pl

NOVAMEDPL

Oferujemy wysokiej jakości sprzęt medyczny oraz wyroby medyczne renomowanych producentów. To, co nas wyróżnia to wyjątkowa troska o satysfakcję i obsługę klienta - profesjonalną, bezpieczną i szybką, celem efektywnego zaspokojenia potrzeb. Jesteśmy liderem rynku w kategoriach szybko rotującego jakościowego sprzętu medycznego, którymi kompleksowo zarządzamy w filozofii wokół klienta. Novamed.pl to grupa wyspecjalizowanych zespołów biznesowych troszczących sięw o efektywną reakcję na potrzeby różnych segmentów klientów w zakresie profesjonalnej dystrybucji sprzętu medycznego.

EM
STUDIO ELEMENT MEDIA

Specjalizujemy się w kreowaniu wizerunku nowoczesnych marek. Stworzymy dla Ciebie filmy reklamowe i wykonamy wysokiej jakości zdjęcia wizerunkowe. Pomożemy w budowaniu wizerunku silnej marki Twojej firmy. Możesz się do nas zgłosić niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz biznes, czy prowadzisz działalność już od wielu lat. Nasz zespół zadba o pomysłowość i wyjątkowa dbałość o estetykę realizacji, które dostarczymy w wybranej przez Ciebie formie.

KALA
Zapraszaj zapachem

KALA Sp. z o.o. Jesteśmy producentem zapachów do wnętrz na bazie olejków zapachowych, odświeżaczy powietrza do użytku profesjonalnego oraz rozwiązań z dziedziny aromamarketingu. Od prawie 20 lat z pasją tworzymy zapachy do pomieszczeń, a długość naszego doświadczenia przekłada się na umiejętność dopasowania zapachu do charakteru niemal każdego miejsca. Śledzimy trendy i potrzeby Klientów i bezustannie rozwijamy naszą gamę zapachów. Naszymi partnerami są firmy perfumiarskie ze światowej stolicy perfum – Grasse we Francji! Kreując zapachy do pomieszczeń, dbamy przede wszystkim o ich trwałość, która w naszej branży jest uważana za wyznacznik jakości.

Produkty, które tworzymy skierowane są do klientów profesjonalnych, m.in. hoteli i restauracji, obiektów sportowych, biurowców, klinik, salonów SPA oraz innych miejsc, w których przykłada się wagę do samopoczucia gości.

Pozostali partnerzy:

CzasSzkolenia.pl

SMOK Kancelaria Prawna

POZIOM SZKOLIMY DLA EFEKTÓW

FAIRFIELD

Patronat medialny:

dlaszpitali.pl SERWIS OPM

OPM

medinwestycje.pl

MEDtube sharing medical knowledge™

pielegniarki.info.pl

MEDIPMENT.PL MEDICAL EQUIPMENT

MEDYCZNA GRUPA ZAKUPOWA

odoserwis.pl Portal o ochronie danych osobowych