

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день

Ролевая игра врач пациент + чек-лист оценки.

Сценарий 1. «Обычный кариес?»

- **Пациент:** пришёл «полечить дырочку в зубе», не ожидал, что потребуется лечение десны и установка вкладки.
- **Задача врача:**
 - объяснить диагноз простыми словами;
 - показать 2 варианта (быстрее/дороже vs поэтапно/дешевле);
 - проговорить риски отсрочки («Если отложить, воспаление пойдёт глубже»).
- **Фокус тренировки:** объяснение стоимости без ощущения «навязывания».

Сценарий 2. «Боится боли»

- **Пациент:** говорит «терплю, но боюсь лечения».
- **Задача врача:**
 - снять тревогу (рассказать про анестезию, ощущения);
 - объяснить процесс по шагам;
 - вовлечь пациента в решение («Что для вас важнее — быстрее или менее чувствительно?»).
- **Фокус тренировки:** эмпатия + структурирование объяснения процесса.

ГИНЕКОЛОГИЯ

Сценарий 1. «Беременность и лишние анализы»

- **Пациентка:** на раннем сроке, возмущена количеством назначенных анализов («Зачем так много?»).
- **Задача врача:**
 - объяснить пользу обследований;
 - показать риски пропуска;
 - честно рассказать о стоимости, но подчеркнуть ценность.
- **Фокус тренировки:** работа с возражением «слишком дорого, слишком много».

Сценарий 2. «Второе мнение по лечению»

- **Пациентка:** была в другой клинике, там назначили гормоны, здесь хочет альтернативу.
- **Задача врача:**

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день

- уважительно признать право на второе мнение;
 - объяснить, где мнения совпадают, а где различаются;
 - предложить сценарии с аргументами.
 - **Фокус тренировки:** работа с возражением «другой врач сказал иначе».
-

ТЕРАПЕВТ

Сценарий 1. «Хроническая усталость»

- **Пациент:** жалуется на слабость, сам подозревает «синдром усталости».
- **Задача врача:**
 - выслушать, собрать анамнез (образ жизни, сон, питание, стрессы);
 - объяснить возможные причины (анемия, сахар, давление);
 - предложить план: обследование → анализы → контроль.
- **Фокус тренировки:** активное слушание и объяснение диагноза простым языком.

Сценарий 2. «Не хочет обследований»

- **Пациент:** пришёл «за таблеткой», отказывается от анализов.
 - **Задача врача:**
 - объяснить риски без диагностики;
 - предложить минимум 2 пути («сразу лечить» vs «поэтапно с анализами»);
 - согласовать вариант с пациентом.
 - **Фокус тренировки:** баланс между клиническими стандартами и уважением к выбору пациента.
-

ФЛЕБОЛОГИЯ

Сценарий 1. «Хочу красивую ногу, но боюсь операции»

- **Пациентка:** пришла из-за эстетики (варикоз), но боится боли и вмешательства.
- **Задача врача:**
 - объяснить процесс операции простыми словами;
 - рассказать о плюсах/минусах лазерного и классического метода;
 - показать прогноз при отказе («варикоз прогрессирует → риск тромбоза»).
- **Фокус тренировки:** объяснение пользы лечения, снижение страха, честный разговор о рисках.

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день

Сценарий 2. «Считает, что компрессионные чулки решат проблему»

- **Пациент:** уверен, что достаточно чулков, без операции.
- **Задача врача:**
 - объяснить, что чулки — поддержка, а не лечение;
 - показать варианты: консервативно vs оперативно;
 - обсудить стоимость и эффективность.
- **Фокус тренировки:** корректное разрушение мифов, не подрывая доверие.

📌 Организация практики

1. Группу делят на пары «врач ↔ пациент».
2. Каждый сценарий разыгрывается 7–10 минут.
3. После — разбор по чек-листу Calgary–Cambridge (контакт, слушание, объяснение, варианты, завершение).
4. Рефлексия: «Что я чувствовал в роли пациента? Что удалось в роли врача?»

Еще больше полезных материалов для клиник и врачей на платформе для роста клиник MEDRATE.RU



Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день