

Конференция

04 | 12 | 2024

ТРЕНДЫ В УПРАВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА 2024

В рамках Международного научно-практического
форума «Российская неделя здравоохранения - 2024»

**ЦВК «Экспоцентр», Павильон Форум
зал «Южный»**

Наш стенд – FW022 | Павильон Форум, зал “Южный”

Страница мероприятия:

https://medicalbusinessschool.com/healthcare_week2023

Подробнее о конференции

Конференция предоставит участникам возможность узнать о последних тенденциях, инновациях и передовых практиках, которые помогут им улучшить свои бизнес-процессы и оставаться конкурентоспособными в быстро развивающейся отрасли.

Для кого конференция?

Для владельцев, генеральных директоров, управляющих государственных и частных клиник, санаториев, а также для руководителей отделов, готовых увеличить свои показатели.

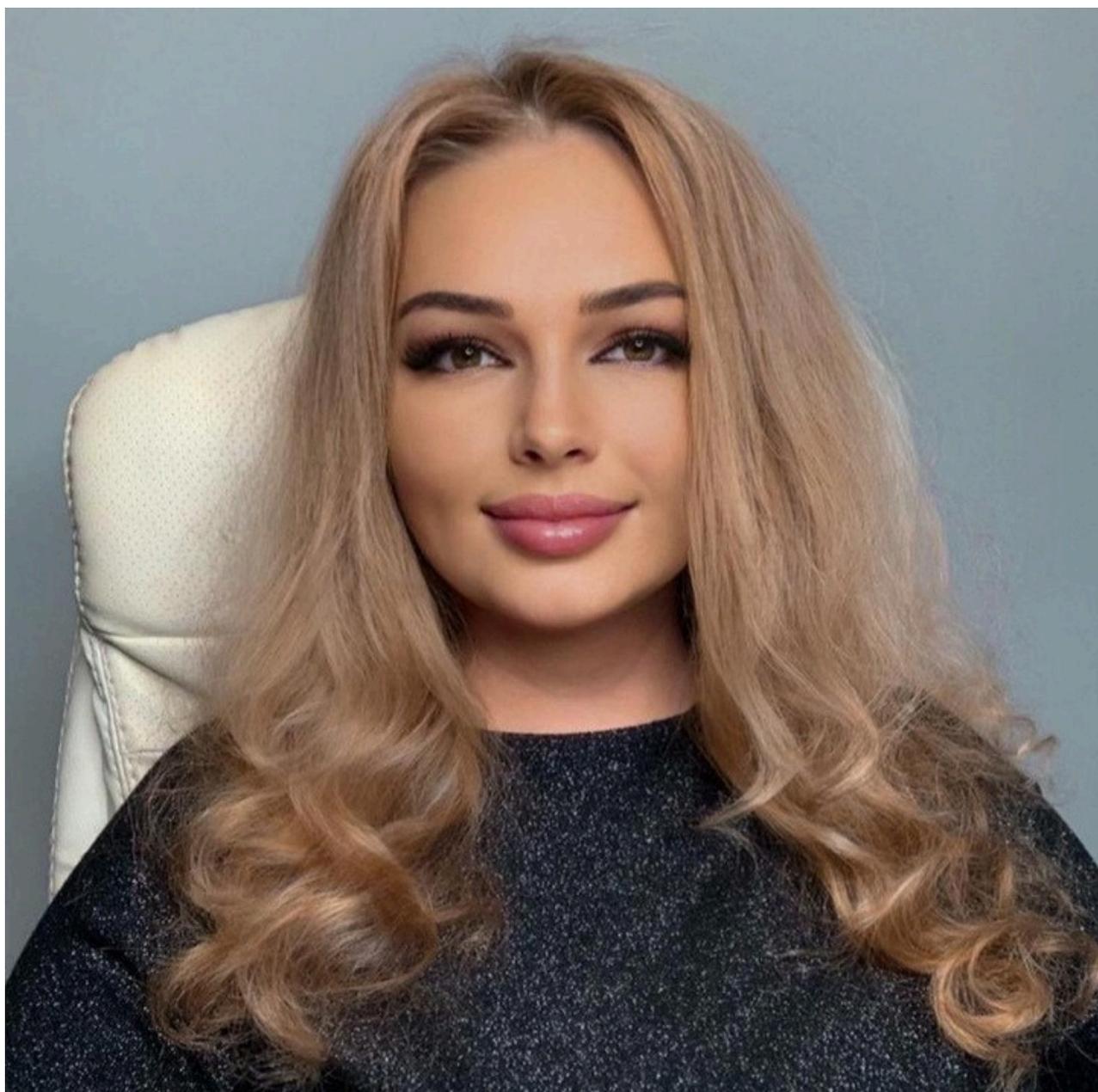
На конференции мы обсудим:

- Тренды 2024 – 2025. На что точно стоит обратить внимание сегодня, чтобы опередить конкурентов завтра
- Аналитику показателей клиники
- Как автоматизировать работу администраторов и операторов
- Почему важно собирать обратную связь от пациентов по качеству медицинских услуг и обсудим 6 способов, как это сделать
- Как строится ценообразование в медицине
- Как человекоцентричность сотрудника влияет на бизнес-процессы
- Кадровый голод. Как укреплять внутреннюю корпоративную культуру
- 7 способов умножить посещения из Яндекс в 3 раза
- Как работать с базой
- Что является продуктом для клиники и что покупают пациенты
- Почему важен внутренний контроль качества для финансовых показателей
- Особенности работы клиники в системах ОМС и ДМС
- Корпоративное управление в медицинской организации

Модератор и спикер конференции

Соломахина Анна Олеговна

Основатель и генеральный директор Школы Медицинского Бизнеса, эксперт по открытию и управлению клиниками, организатор здравоохранения, к.м.н., MBA. Лектор РУДН, МГИМО, ГБУ «Малый Бизнес Москвы», МСП.РФ. Независимый директор, член НАКД. Руководитель программы "Executive Master of Management in Medical organizations» /управление медицинской организацией в ВШЭ. Ведущая программы по медицинскому менеджменту на радио Медиаметрикс. Наставник программы "Прокачай свой бизнес" ГБУ «Малый Бизнес Москвы»



Спикеры мероприятия



Арцруни Екатерина



Фокин Дмитрий



Федосов Сергей



Салина Юлия



Касимова Ирина



Столярова Анна



Власов Александр



Казарезова Ольга



Тамаева Фатима



Шматкова Виктория



Фридман Илья



Сенникова Евгения

Программа конференции

10:30 – 11:00

Анна Соломахина - Основатель и генеральный директор Школы Медицинского Бизнеса, эксперт по открытию и управлению клиниками, организатор здравоохранения, к.м.н., МВА. Лектор РУДН, МГИМО, ГБУ «Малый Бизнес Москвы», МСП.РФ. Независимый директор, член НАКД. Руководитель программы "Executive Master of Management in Medical organizations» /управление медицинской организацией в ВШЭ. Ведущая программы по медицинскому менеджменту на радио Медиаметрикс. Наставник программы "Прокачай свой бизнес" ГБУ «Малый Бизнес Москвы».

Тема: Тренды 2024 – 2025. На что точно стоит обратить внимание сегодня, чтобы опередить конкурентов завтра

- Статистика по частному медицинскому бизнесу, что мы имеем в период нестабильности
- Современные модели управления медицинской организацией
- Какие направления работают сегодня, к чему придем завтра и что нам для этого необходимо знать
- Как мы будем управлять через 5 лет

11:00 – 11:30

Екатерина Арцруни – генеральный директор сети клиник «МОСИТАЛМЕД», ГК «МОСИТАЛМЕД», эксперт Национальной ассоциации управленцев сферы здравоохранения. Руководитель комитета по ДМС (НАУСЗ), организатор курса «Эффективное управление медицинским бизнесом» на базе МГИМО

Тема: Аналитика показателей клиники как база для принятия стратегических решений

- Наглядное отображение статистических показателей – основание для достоверной аналитики
- Использование цифрового продукта для повышения эффективности бизнес-процессов
- Принятие стратегических решений на базе глубокого анализа данных

11:30 – 12:00

Фатима Тамаева – основатель и руководитель сети клиник ООО «Маммологический центр L7», к.м.н. Президент Ассоциации маммологов и радиологов Республики Дагестан, заслуженный врач РД, почетный член Казахского радиологического общества. Визионер, Идеолог внедрения Искусственного интеллекта в медицину.

Тема: Карьерный лифт или человекоцентричность сотрудника. Влияние на бизнес-процессы

- Смена образа мышления
- Человекоцентричность – эмпатичное управление или бизнес-модель?
- Теория шляп-роль управленца, роль врача, роль среднего персонала
- Как найти баланс и взлететь по карьерной лестнице

12:00 – 12:30

Сергей Федосов - основатель и руководитель крупнейшего сайта отзывов о врачах и клиниках России «ПроДокторов», CEO платформы IT-решений для медицины «МедРокет», сооснователь медицинской информационной системы «МедЛок», врач-хирург, к.м.н

Тема: Шесть ключей к обратной связи от пациентов

- Почему важно собирать обратную связь от пациентов по качеству медицинских услуг, опыт ПроДокторов
- Шесть способов получения обратной связи от пациентов: самотеком через сайт клиники, активным запросом в мессенджерах, полиграфией в клинике через QR коды, личное обращение врача, телефонное интервью, интервью, custdev и наблюдение в естественной среде.
- Примеры использования каждого из способов в клиниках.
- Как использовать полученную обратную связь для роста медицинского бизнеса.

12:30 – 13:00

Юлия Салина – заместитель генерального директора по операционной деятельности в ГК

«Альтамед+», экспертный консультант по развитию бизнеса в Школа Медицинского Бизнеса, спикер деловых программ Российской Недели Здравоохранения, врач-организатор здравоохранения и общественного здоровья, менеджмент в медицинской практике, стратегический менеджмент, автор курса по управлению стоматологической организацией

Тема: Прейскурант медицинской организации

- Как строится ценообразование медицинского прејскуранта
- Себестоимость услуг, как посчитать и запланировать прибыль
- Номенклатура медицинских услуг: из чего состоит, как сформировать перечень услуг в соответствии с требованиями

13:00 – 13:30

Ирина Касимова – основатель и руководитель консалтинговой компании «Точка входа HRgroup», психолог, коуч для руководителей, член национального союза кадровиков, автор книги «Точка входа», спикер форумов и конференций

Тема: Кадровый голод. Как укреплять внутреннюю корпоративную культуру

- Причины дефицита квалифицированных кадров в мед клиниках. Актуальная ситуация на рынке труда.
- Какие факторы влияют на текучесть персонала
- Как составить План об укреплении корпоративной культуры
- Шаги, которые помогут реализовать План по укреплению корпоративной культуры
- Как выработать критерии эффективности укрепления корпоративной культуры

13:30 – 14:00

Илья Фридман – один из авторитетных хирургов-имплантологов, член Израильской Имплантологической Ассоциации (IAOI), фундаменталист системного постдипломного образования врачей-стоматологов, разработчик и практический, сертифицированный тренер авторских учебных программ на имплантологических курсах, организуемых DR. FRIDMAN SCHOOL. Врач-наставник. Основатель Клуба Эффективных Менеджеров в стоматологии и эстетической медицине и DR. FRIDMAN SCHOOL, Сооснователь СРО «Медицинский Союз ЕДИНСТВО».

Тема: ВКК – эффективный инструмент роста финансовой стабильности медицинской организации. На примере анализа положения дел и путей решения проблем в дентальной имплантации в клиниках

- Влияние ВКК на общую эффективность
- ВКК – путь к сокращению затрат через уменьшение количества ошибок и повторных процедур
- ВКК – разработка и соблюдение стандартов и протоколов, разработанных и внедренных в клинике.

14:00 – 14:30

Александр Власов – основатель и руководитель агентства медицинского интернет-маркетинга «MedMarketing», Эксперт в продвижении медицинского бизнеса, Член международной ассоциации специалистов в сфере Usability «UXPA» (User Experience Professionals Association) и международной организации по интерактивному дизайну Interaction Design Association (IxDA)

Тема: 7 способов умножить посещения из Яндекса в 3 раза

- Как, сколько и про что размещать новые страницы сайта
- Какие работы нужно делать за пределами сайта, чтобы помочь ему быть выше в поисковой выдаче
- Как удерживать пользователя и заставлять его вернуться, что неизбежно будет положительно оценено поисковыми системами
- Лайфхаки, которые повышают CTR страниц в поисковой выдаче

14:30 – 15:00

Ольга Казарезова - заместитель исполнительного директора СРО НАКД, исполнительный директор АНО «HeTerпи»

Тема: Корпоративное управление в медицинском бизнесе

- Цели формирования совета директоров (СД) для организации медицинского бизнеса.
- Задачи, которые решает СД в работе
- Как создать эффективный СД
- Преимущества состава СД с независимыми членами СД и с участием операционного менеджмента
- Развитие компании и изменение роли владельца при активно работающем СД
- Влияние СД на капитализацию бизнеса и привлечение инвестиций
- Специфика СД в медицинской организации

15:00 – 15:30

Дмитрий Фокин - директор по развитию ключевых клиентов UIS

Тема: Как решение по автоматизации рабочего пространства администратора позволит увеличить поток новых пациентов

- Все каналы коммуникаций с клиентами клиники в одном окне
- Улучшение конверсий обращений в продажи и прозрачная аналитика маркетинга
- Увеличение результатов клиники на примере живого кейса

15:30 – 16:00

Виктория Шматкова - медицинский маркетолог, основатель ZERTS, к.э.н., степень MBA. Автор книги «Медицинский маркетинг. Взгляд предпринимателя». Производитель оборудования европейского качества в России по TMZERTS

Тема: Продукт в медицине как основа успешной рекламной кампании

- Чем можно отличаться в медицине, когда нет явных отличий
- Продукт или услуги? В чем отличие и как использовать для продвижения.
- Как сформировать продукты в клинике, в которой нет явных отличий
- Авторская схема упаковки продуктов в медицине
- Чем отличаются посадочные страницы от страницы услуги на сайте
- Чек- лист продающей страницы для медицинских услуг

16:00 – 16:30

Анна Столярова - бизнес-консультант по работе в системе ОМС

Тема: Страховая медицина для медицинских организаций

- Особенности работы клиники в системах ОМС и ДМС. Сходства и отличия
- Сходства и отличия в работе по системам ОМС и ДМС для медицинских организаций
- Договор ОМС. Договор ДМС. Способы оплаты. Основные моменты взаимодействия.

16:30 – 17:00

Евгения Сенникова - консультант, предприниматель, эксперт в построении систем управления продажами в клиниках и салонах красоты. Реализовано более 200+ проектов по повышению заполненности клиник и салонов и автоматизации взаимоотношений с клиентами. Опыт повышения эффективности бизнес-процессов в сфере услуг более 20 лет. Основатель компании Simple Digital и IT-стартапа "Avesme" - сервиса интеграции МИС и сервисов для салонов красоты с Битрикс24

Тема: Путь клиента - автоматизация и точки касания

- Как не терять обращения клиентов из любых каналов коммуникации
- Как повысить конверсию из обращения в запись
- Как подружить МИС с CRM
- Сложности на пути автоматизации и как их избежать
- Итоговая аналитические отчеты - какие данные мы можем в них получить

Россия, Москва, Краснопресненская наб., 14
ЦВК «Экспоцентр», Павильон Форум
зал «Южный»

Наш стенд – FW022 | Павильон Форум
10:30 – 17:00 МСК

