

MEDICALBUSINESSSCHOOL^{.com}

Авторский курс Анны Соломахиной

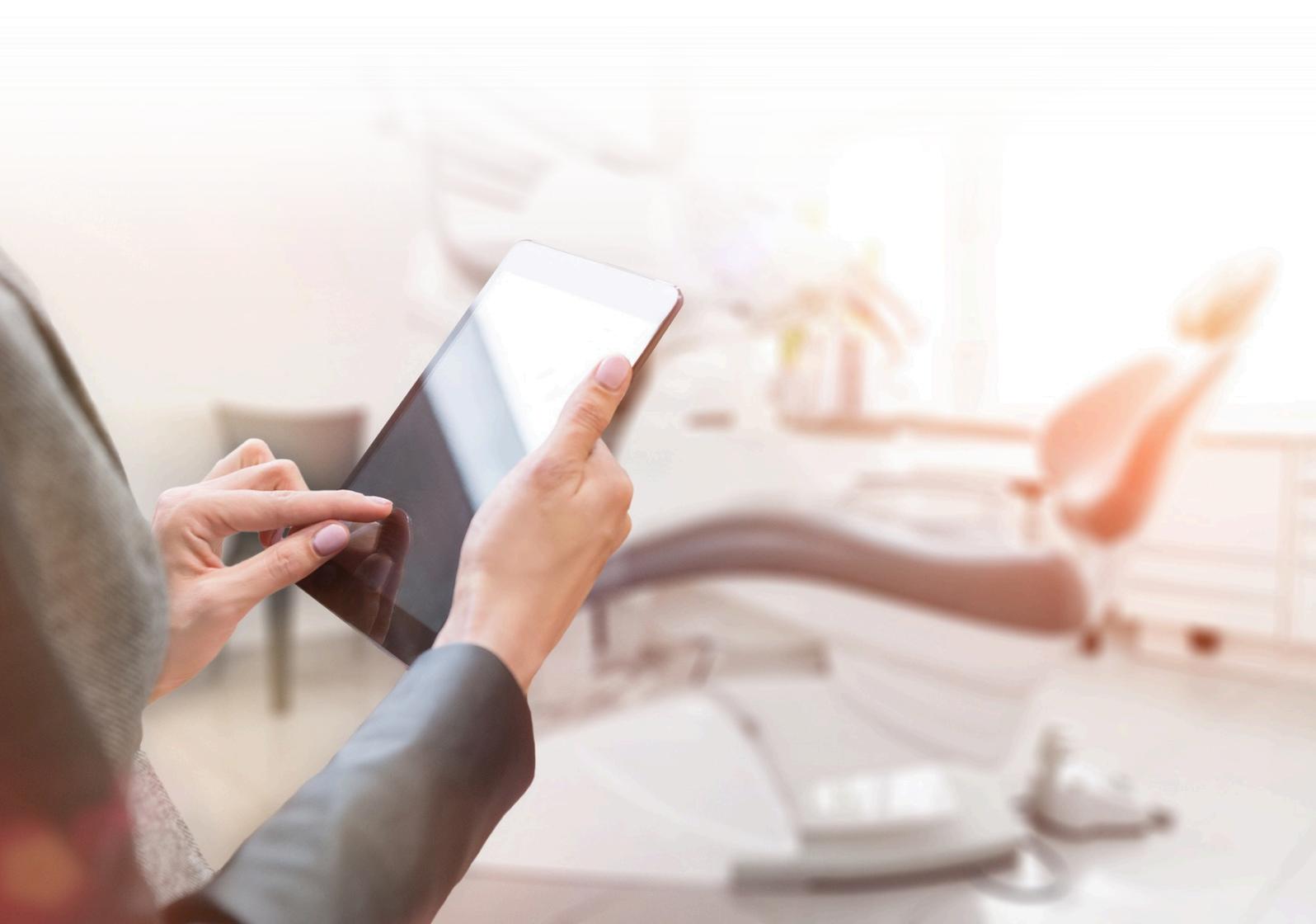
КАК ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ КЛИНИКОЙ

ДЛЯ ТЕХ, КТО ГОТОВ ЗА 4 МЕСЯЦА УВЕЛИЧИТЬ ВЫРУЧКУ В 2 РАЗА

12 - 14 февраля 2025

Очно | г. Москва

https://medicalbusinessschool.com/intensive_management



ЭТОТ КУРС ДЛЯ ВАС!

Вы – прогрессивный управленец клиники.

Вы нацелены на развитие, хотите изменить масштаб своего бизнеса и готовы к прорывным решениям.

МЫ ПОМОЖЕМ:

- Увеличить выручку и прибыль клиники минимум в 2 раза за 4 месяца после обучения
- Разобраться в анализе данных, отчетности клиники, на что обращать внимание в первую очередь, какие показатели контролировать
- Развить навык эффективного планирования времени и научиться определять, что для вас действительно важно
- Определить каналы привлечения пациентов, которые работают и повысить конкурентоспособность на рынке
- Отличиться от конкурентов на рынке медицинских услуг и найти решение, что делать если нет отличий
- Выбрать подрядчика для ведения маркетинга и внедрить форму отчетности маркетинговой активности
- Рассчитать себестоимость услуг и проанализировать стоимость услуг в клинике
- Разобрать эффективную мотивацию для всех групп персонала в клиники

ПРОГРАММА

Курс направлен на формирование системного подхода к управлению клиникой, на структурирование знаний по ключевым управленческим блокам: операционная деятельность, финансы, право, маркетинг, современные технологии и управление людьми.

1. Разберем, какие знания и навыки нужны для **эффективного управления** клиникой и как выстроить **регулярный менеджмент** в компании
2. Вы узнаете, что **отнимает время** у вас и ваших сотрудников и как с этим **бороться**
3. Научим, какие данные, как и кому надо **собирать, анализировать и контролировать** в клинике
4. Вы узнаете, какие ключевые бизнес - процессы надо **оптимизировать**, чтобы **избежать финансовых потерь**
5. Разберем **функциональные обязанности** главного врача, заведующего, старшего администратора, главной медицинской сестры в клинике
6. Вы узнаете виды **дисциплинарной ответственности** для медицинских работников, основания и способ привлечения к ответственности
7. Разберетесь, как организовать контакт-центр клиники с **конверсией звонка в запись 90%**
8. Вы узнаете, как разработать эффективную **систему мотивации** для всех групп персонала в клинике **на основе статистик**, а также, научитесь измерять уровень удовлетворенности сотрудников
9. Вы узнаете **методику коммуникации** с подрядчиками по маркетингу, как **выбрать подрядчика** и как контролировать
10. Разберетесь, как эффективно **управлять финансами** в медицинской организации, как работать с доходами и затратами, и где прячется прибыль компании
11. Вы узнаете как провести ABC **анализ существующей базы** пациента и **ассортимента услуг** клиники, чтобы ваши маркетинговые действия стали более **точными и эффективными**

и многое другое...

КУРС АКТАЛЕН ДЛЯ

Прогрессивных владельцев и руководителей частных клиник

Которые осознают актуальность и необходимость новых подходов в управлении клиникой, оптимизации бизнес процессов, привлечении и удержании пациентов с целью повышения эффективности бизнеса

Предпринимателей

Планирующих открытие медицинского центра любого профиля

НАШ КУРС

Это лучшая экспертиза от практикующих спикеров и решения с доказанной эффективностью

АВТОР И СПИКЕР КУРСА



Анна Соломахина

- 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 "Специализированный мастер по управлению медицинской организацией/Specialized Master in the management of a medical organization" в НИУ ВШЭ
- Обучила эффективному управлению и открытию прибыльных медицинских центров более 10 000 руководителей клиник
- Каждый месяц, новые 100 клиник, увеличивают выручку и прибыль в 2-4 раза, внедряя авторские методики Анны Соломахиной в практику

ЭКСПЕРТЫ КУРСА



Ирина Касимова

Основатель и руководитель консалтинговой компании "Точка входа HR group". Психолог. Коуч для руководителей. Член национального союза кадровиков. Автор книги "Точка входа". Спикер форумов и конференций



Наталья Мефодовская

Коуч, командный коуч, бизнес-тренер. Главный специалист Института лидерства и управления здравоохранением Сеченовской академии. Приглашенный преподаватель кафедры Общественного здоровья, здравоохранения и гигиены РУДН. Преподаватель Школы Медицинского Бизнеса. Автор книги «ОРГАНИЗАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ЛИДЕРСТВО»



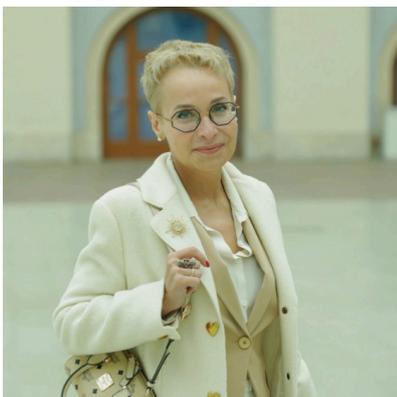
Вера Кобзева

Эксперт по медицинской коммуникации, пациентоцентричности, корпоративной культуре, трансформации клиник, ведущая стратегических сессий, фасилитатор, тренер, коуч, 25 лет экспертизы, к.с.н.. Лектор Школы Медицинского Бизнеса. Директор консалтинговой компании «Kobzeva.ru»



Надежда Федулова

Эксперт по оптимизации работы контакт-центра и регистратуры клиники. Консультант по формированию финансового бюджета в медицинском центре. Преподаватель Школы Медицинского Бизнеса, к.м.н., MBA



Мария Спиранде

Психотерапевт, нейрофизиолог, организационный психолог, спикер БШ Сколково и БШ Синергия. Заместитель ГД Союза «ЗдоровьеЗдоровых» по ментальному здоровью и психическому благополучию



Сергей Чудаков

Со-руководитель направления «превентивная медицина» HealthNet НТИ, федеральный координатор сообщества практик превентивной медицины Агентства стратегических инициатив, Эксперт Национальной ассоциации управленцев сферы здравоохранения, к.м.н



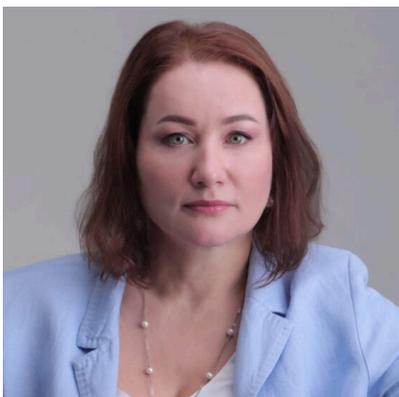
Ирина Клопова

Адвокат и профессиональный медиатор. Президент Ассоциации юристов медицинских клиник. Эксперт Национальной ассоциации медицинских организаций. Блогер и открытый публичный специалист в области защиты прав врачей и медицинских организаций



Ксения Сидорова

Бизнес-консультант, медицинский маркетолог, директор по маркетингу Школы Медицинского Бизнеса, Независимый директор – член НАКД, владелец агентства медицинского маркетинга полного цикла Lighthouse Digital



Виктория Шматкова

Медицинский маркетолог, основатель ZERTS, к.э.н., MBA. Автор книги "Медицинский маркетинг. Взгляд предпринимателя." изд. Практическая медицина, 2021



Татьяна Франк

Основатель маркетингового агентства FRANK, медицинский маркетолог



Екатерина Таранова

Пиар-специалист в сфере здравоохранения, Высшее профильное образование, Более 8 лет опыта работы в продвижении медицинских брендов, Более 30 успешных пиар-кампаний. Среди клиентов: врачи, медицинские учреждения, фармкомпании, бизнес-эксперты в сфере здравоохранения, Спикер медицинских конференций, эксперт в СМИ



Наталья Дмитриева

Собственник сети медицинских центров «Альбатрос» (Спб). Врач, кмн, организатор здравоохранения

ПРОГРАММА КУРСА

День 1

12 февраля

10:00 – 11:30

ТЕМА. Роль руководителя в достижении высоких показателей клиники. Шаги от хаоса к системе

Эксперт / Анна Соломахина

- Какие знания и навыки нужны для эффективного управления клиникой
- Как выстроить регулярный менеджмент
- Что должен делать руководитель, чтобы замотивировать сотрудников на результат
- Как поступать, если сотрудники приносят проблемы, а не их решения
- Правила делегирования
- Как перестать работать за сотрудников
- Алгоритм проведения совещания с топ-менеджментом и персоналом. Каких ошибок допускать нельзя
- Внедрение изменений, как преодолеть сопротивление

11:30 – 11:45 | Кофе Брейк

11:45 – 14:00

ТЕМА. Где клиника теряет деньги + практика

Эксперт / Анна Соломахина

- В каких управленческих процессах происходит упущение выручки и прибыли
- Какие ключевые бизнес-процессы надо оптимизировать, чтобы избежать финансовых потерь
- Какие показатели в клинике надо измерять и контролировать главному врачу, управляющему и владельцу
- Как с помощью расписания увеличить выручку на 20%
- Как выйти из порочного круга «первичных» приемов
- Что делать если пациенты записываются, но не приходят на прием
- Как действовать так, чтобы оборудование не простаивало
- Как получать на 1 рубль вложенный в рекламную кампанию 3 рубля, а не минус 5 рублей
- 8 практических кейсов клиник помогут выйти на новый уровень управления бизнесом
- Функциональные обязанности главного врача, заведующего, старшего администратора, главной медицинской сестры в клинике
- Практика, разбор кейсов, работа в группах

14:00 – 15:00 | Обед

15:00 – 16:30

ТЕМА. Система мотивации для всех групп персонала в клинике. Лояльный сотрудник = лояльный пациент, как измерить уровень удовлетворенности сотрудников клиники

Эксперт / Анна Соломахина

- Какие риски несет клиника при неправильно выстроенной мотивации
- Где баланс между оплатой сотрудникам и прибылью компании, как не уйти в «минус»
- Зачем внедрять мотивацию на основе статистик
- Какая система мотивации позволит одновременно увеличить эффективность работы сотрудников, уровень удовлетворенности персонала и возвращаемость пациентов
- Системы мотивации и KPI главного врача, заместителя главного врача, заведующего отделением, врача, главной медицинской сестры, медицинской сестры, ассистента стоматолога, старшего администратора регистратуры, администратора, кассира, оператора
- На чем строится мотивация в кризис
- Виды нематериальной мотивации и ее влияние на результат
- Влияние вовлеченности и уровня удовлетворенности сотрудников на прибыль клиники
- Зачем и как измерять уровень удовлетворенности сотрудников
- Как перестроиться на другую систему мотивации без «саботажа»

16:30 – 16:45 | Кофе Брейк

16:45 – 18:00

ТЕМА. Внутренний маркетинг в клинике. Как работать с существующей базой, чтобы сформировать из нее дополнительный поток пациентов

Эксперт / Анна Соломахина

- Способы измерения и оценки уровня удовлетворенности пациентов
- Принципы оценки качества медицинских услуг
- Как усилить «сарафанное» радио
- Какие программы лояльности применяются в частных клиниках и как оценить их эффективность
- Зачем работать с жалобами, алгоритмы и статистики
- Влияние пациентоориентированности на финансовые показатели медицинской организации
- Как работать с существующей базой так, чтобы сформировать из нее стабильный дополнительный поток лояльных пациентов
- Как провести ABC анализ существующей базы пациента и ассортимента услуг клиники, чтобы ваши маркетинговые действия стали более точными и эффективными

18:00 – 19:00

ТЕМА. Тайм-менеджмент для руководителей

Эксперт / Анна Соломахина

- Что отнимает время у вас и ваших сотрудников и как с этим бороться
- Как развить навык эффективного планирования времени и определять, что для вас действительно важно
- Контур управления временем: от постановки цели до контроля результата
- Модель принятия решений
- Современные методы эффективного планирования

ПРОГРАММА КУРСА

День 2

13 февраля

10:00 – 11:00

ТЕМА. Системная стратегия управления персоналом: от найма до увольнения

Эксперт / Ирина Касимова

Основа системного управления персоналом клиники:

- Организационная структура и укрепление HR бренда
- Как эффективно закрывать вакансии
- Адаптация сотрудников к новым условиям
- Как выстроить систему мотивации
- Приёмы экологичного увольнения

11:00 – 11:10 | Кофе Брейк

11:10 – 12:10

Тема. Корпоративная культура и лидерство

Эксперт / Наталья Мефодовская

Основа системного управления персоналом клиники:

- Что такое культура организации и из чего она состоит?
- Спиральная динамика – определяем уровень культуры своей организации, ищем причины и находим пути
- Влияние лидера на культуру

12:10 – 13:10

Тема. Актуальные вопросы медицинских коммуникаций

Эксперт / Вера Кобзева

Основа системного управления персоналом клиники:

- Этичные продажи в клинике
- С какими ключевыми проблемами сталкиваются врачи при общении с пациентами
- Как повысить % повторных приемов и конверсию консультации в лечение
- Как научить врачей эффективной коммуникации и как контролировать результаты

13:00 – 14:00 | Обед

14:00 – 15:30

Тема. Контакт-центр клиники или как построить систему для роста пациентопотока и перестать терять деньги

Эксперт / Надежда Федулова

- Оптимальная структура и ключевой функционал в работе контакт-службы клиники
- Колл-центр – точка роста доходов. Показатели эффективности. Регламенты. Инструкции
- Варианты мотивации операторов. 20 инструментов постоянного роста компетенций сотрудника
- Регистратура. Идеально обученный сотрудник. Точки контроля. Документооборот. Варианты мотивации. Стандарт работы оператора с пациентом. Как сделать администратора эффективным, как измерять и контролировать его результативность

- Что могут продавать сотрудники контакт-службы и как научить их этичным продажам в клинике. Роль руководителя контакт службы в построении системы, которая сама себя контролирует. 10 инструментов руководителя контакт-центра
- Кейсы. Рост конверсии звонков в запись и доходимость пациентов. Как обучать и сроки обучения

15:30 – 16:30

Тема. Эффективное управление финансами частной клиники

Эксперт / Надежда Федулова

- Функционал управления финансами клиники – чья ответственность
- Устойчивость и стабильность медицинского бизнеса. Финансовые метрики – для целей управления и роста доходов
- Как научить работать с финансами медицинскую команду клиники. Соединяем финансовые метрики и производственную аналитику. Виды и кратность отчетов. Управленческий учет – особенности и отличие от бухгалтерского учета
- Безубыточность – учимся считать и понимать экономику своей клиники. Сделаем точные расчеты
- Кейсы

16:30 – 16:40 | Кофе Брейк

16:40 – 17:30

Тема. Ментальное здоровье - международный и российский тренд в здоровье сбережении

Эксперт / Мария Спиранде

- Определение понятия. Междисциплинарность области
- Данные объективной диагностики – нейро-изменения стрессовых состояний
- Актуальность – аналитика за 2022-23 год, данные зарубежных АА, распоряжения Президента
- Подходы – инструменты, методы и подходы к диагностике и коррекции ментального здоровья
- Компетенции специалистов, необходимые для реализации программ МЗ
- Оборудование, необходимое для реализации программ МЗ

17:30 – 18:40

Тема. Развитие технологий и сервисов превентивной персонализированной медицины, как конкурентное преимущество в медицинских организациях

Эксперт / Сергей Чудаков

- Как готовить кадры
- Новые услуги
- Цифровые сервисы
- Маркетинг и новые рынки
- Рост доходности и окупаемости медицинской организации
- Экосистемный подход
- Добровольная аккредитация

ПРОГРАММА КУРСА

День 3

14 февраля

10:00 – 11:30

ТЕМА. Юридическая безопасность в медицинском бизнесе

Эксперт / Ирина Клопова

- Как выстроить структуру безопасности в клинике
- Организация документооборота
- Виды документации для организации работы медицинской организации с пациентом
- Основные финансовые риски отсутствия документооборота
- Проблемы оформления информированных добровольных согласий
- ТОП ошибок в оформлении медицинских карт, которые приведут к проигрышу в суде
- Точки контроля руководителя
- Договора на оказание платных медицинских услуг: спорные аспекты и положения
отказ в оказании медицинской помощи
- Как оформлять договорные отношения с несовершеннолетними пациентами

11:30 – 11:40 | Кофе Брейк

11:40 – 12:30

ТЕМА. Аудит маркетинговых стратегий или как заставить маркетинг работать даже без бюджета

Эксперт / Ксения Сидорова

- Медицинский маркетинг сегодня: бесконечные инвестиции или генератор пациентов и прибыли? Правильный старт, выход из кризиса, масштабирование: как правильный аудит поможет сохранить бюджеты и репутацию
- Почему ваш маркетинг не работает? Ложные ожидания, истинные причины и факторы успеха
- Маркетинг без бюджета: бесполезная трата времени или эффективный способ обеспечить себя пациентами?

12:30 – 13:30

ТЕМА. Основа успешной рекламной кампании медицинского центра. OFFER для рекламы клиники, какие предложения сработают в медицине

Эксперт / Виктория Шматкова

- Почему ваша реклама может не сработать
- Чем можно отличаться в медицине и что делать, когда нет отличий
- Что такое хороший Offer и почему без него реклама не работает
- Чем отличается Offer от УТП
- Почему важна упаковка продуктов для лечебного учреждения, а не услуг
- Отличие посадочной страницы от страницы услуги на сайте
- Разбор кейсов клиник участников и успешных примеров работающих медицинских организаций

13:30 – 14:30 | Обед

14:30 – 15:15

ТЕМА. Как клиникам снизить стоимость лида в 8 раз. Пошаговая инструкция работы с геосервисами и уникальная технология SEO в картах

Эксперт / Татьяна Франк

- Обзор рынка геосервисов в России. Цифры и тренды
- Как оценить потенциал клиники в Яндекс.Картах и 2ГИС
- Кейс увеличения трафика в 8 раз в УГМК-Здоровье
- Крупнейшего частного медицинского центра на Урале
- Пошаговая инструкция для кратного роста заявок и выхода на первое место среди конкурентов без рекламы!
- Как эффективно работать с отзывами и рейтингом на картах

15:15 – 16:00

ТЕМА. Белый пиар: как безопасно продвигать медицинский бренд

Эксперт / Екатерина Таранова

- Ценность безопасных пиар-технологий в медицине
- Пиар-акции, которые могут привести к потере репутации. Как этого не допустить?
- Как выбирать информационные поводы, чтобы обсуждали, но не осуждали?
- Как выбирать коллаборации, чтобы не пострадать?
- Зачем нужен антикризисный пиар?

16:00 – 16:45

ТЕМА. Аудит как ключевой инструмент увеличения выручки. Фокус на персонал

Эксперт / Наталья Дмитриева

- Когда нужен аудит. Основные маркеры.
- Пошаговый алгоритм аудита персонала:
- Аудит найма. Основные ошибки и способы их коррекции.
- Аудит ключевых показателей эффективности работы клиники.
- Аудит команды: ключевые сотрудники, медицинский блок, не медицинский блок.
- Кейс аудита медицинского центра. Основные результаты.

16:45 – 17:45

Нетворкинг. Вручение сертификатов

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ ВЫ:

- Построите чёткий, понятный, управляемый, прогнозируемый и эффективный бизнес
- Значительно повысите уверенность в себе и собственных управленческих решениях
- Будете знать не только как правильно организовать медицинский бизнес, но и как его контролировать и на какие показатели ориентироваться при оценке результатов
- Научитесь самостоятельно оценивать риски для своего бизнеса
- Разработаете эффективную систему мотивации для всех групп персонала в клинике
- Выстроите стратегию по привлечению и удержанию пациентов в клинику
- Познакомитесь с инструментами маркетинга, научитесь определять каналы продвижения, подходящие именно вашей клинике
- Проведете анализ существующей базы пациентов и настроите работу с ней
- Получите чёткое представление о том, как работать вашей клинике в ближайшие 7 лет



Удостоверение о повышении квалификации установленного образца

ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

Пакет 1

Участие в 3-х дневном мероприятии
Презентации спикеров
Общение в закрытой группе WhatsApp
Удостоверение установленного образца

84 500 ₹

Пакет 2

Участие в 3-х дневном мероприятии
Презентации спикеров
Общение в закрытой группе WhatsApp
Удостоверение установленного образца
+ Запись лекций Анны Соломахиной*

94 500 ₹

Пакет 3

Участие в 3-х дневном мероприятии
Презентации спикеров
Общение в закрытой группе WhatsApp
Удостоверение установленного образца
+ 9 вебинаров**

99 500 ₹

Пакет 4

Участие в 3-х дневном мероприятии
Презентации спикеров
Общение в закрытой группе WhatsApp
Удостоверение установленного образца
+ Запись лекций Анны Соломахиной*
+ 9 вебинаров**
+ Членство в Клубе Школы Медицинского Бизнеса на 6 месяцев

104 500 ₹

* Запись лекций Анны Соломахиной

Лекция 1. Если я руководитель, я умею управлять? Роль руководителя в достижении высоких показателей клиники

Лекция 2. Тайм-менеджмент для руководителя

Лекция 3. Где клиника теряет деньги

Лекция 4. Аналитика и отчеты в клинике

Лекция 5. Система мотивации для всех групп персонала в клинике. Лояльный сотрудник = лояльный пациент, как измерить уровень удовлетворенности сотрудников клиники

Лекция 6. Внутренний маркетинг в клинике. Как работать с существующей базой, чтобы сформировать из нее дополнительный поток пациентов

** 9 вебинаров

Тема 1. Лидерство и корпоративная культура (Наталья Мефодовская)

Тема 2. Выстраиваем систему поиска, собеседования, найма, адаптации, аттестации и наставничества. Условия прохождения испытательного срока (Анна Борисенко)

Тема 3. Эффективная коммуникация медицинской сестры с пациентом (Ирина Алышева)

Тема 4. Зачем частной клинике входить в систему ОМС: возможности и риски (Анна Столярова)

Тема 5. ДМС. Как стать стратегическим партнером страховой компании. Ключевые ошибки в работе (Анна Столярова)

Тема 6. Эффективные каналы привлечения пациентов 2023 Как остановить слив бюджетов и сделать стоимость лида дешевле на 30–70% (Юрий Ковальский)

Тема 7. Искусственный интеллект в маркетинге. Нейросети (Арсений Снедков)

Тема 8. Эффективное использование нейромаркетинга в медицинской организации (Инесса Леббех)

Тема 9. Ментальное и эмоциональное здоровье сотрудников (Галина Цех)