

Конференция

03 | 12 | 2024

УПРАВЛЕНИЕ КЛИНИКОЙ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ: ИНСТРУМЕНТЫ, КЕЙСЫ, ТРЕНДЫ

Только четкие рекомендации к действию от экспертов-практиков

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

Участие бесплатное!

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

Наш стенд – FW022 | Павильон Форум

Страница мероприятия:

<https://medicalbusinessschool.com/effective-management>

Медицинская индустрия постоянно развивается, и нам необходимо быть в курсе последних тенденций и инноваций, чтобы обеспечить качественное оказание медицинской помощи и укрепить финансовую устойчивость наших учреждений.

Кому будет интересно?

Владельцам, генеральным директорам, управляющим государственных и частных клиник, санаториев, а также руководителям отделов, готовых увеличить свои показатели.

6 экспертов управлению и продвижению

медицинского бизнеса

10:50 - 14:50 МСК

продолжительность конференции

«Вопрос-ответ»

запланированная сессия

Вы узнаете:

- Почему сотрудник должен выбрать вас
- Как и зачем применять инструменты нейромаркетинга в медицинской организации
- Какие показатели необходимо контролировать в контакт центре и в регистратуре клиники, чтобы не терять пациентов на входе
- Наилучшие способы влияния на пациента и как проводить профилактику коммуникативных ошибок на врачебном приеме
- Рейтинг врача – это прихоть руководителя или новая реальность
- Претензии пациентов: как избежать финансовых рисков

Модератор конференции

Соломахина Анна

- 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 НИУ ВШЭ



Спикеры мероприятия



Анна Соломахина



Надежда Федулова



Инесса Леббех



Ксения Сидорова



Ирина Клопова



Вера Кобзева

Программа конференции

10:50 – 11:30

Тема. Управление медицинской организацией – как создавать и вовлекать в работу команду мечты?

Спикер: 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»

- Почему сотрудник должен выбрать вас, как работодателя?
- Как мотивировать сотрудников на результат?
- Нет команды, нет выручки и прибыли?!
- Зачем и как руководителю определять уровень вовлеченности и удовлетворенности сотрудника работой
- 5 ключевых показателей потерь

11:30 – 12:10

Тема. Применение инструментов нейромаркетинга в клинике

Спикер: Инесса Леббех аналитик коммуникативных практик в медицине, стратегический консультант по медицинскому контенту и коммуникативному маркетингу. Автор 4 книг по коммуникации и нейромаркетингу в медицине (цикл книг «ДОКТОР. Как разговаривать с пациентом и влиять на его приверженность»). Автор более 15 обучающих курсов в медицине по медицинской коммуникации, нейромаркетингу, контент-маркетингу в соцсетях, по развитию и продвижению профессиональных брендов врача/руководителя/клиники. Эксперт образовательных проектов Школы Медицинского бизнеса, ДЗ Москвы, МГУУ ПМ, Академии Медицинского Образования. Лауреат национальной премии «Золотой Лорнет» в номинации «Образовательный проект года»

- 2 зоны применения нейромаркетинга в активностях клиники
- Репутационные риски через детали маркетинга
- Взаимосвязь впечатлений пациента с прибылью клиники
- Топ ошибок на сайтах, в соцсетях и рекламе
- Топ маркетинговых провалов в пространстве клиники
- Что не так с личными брендами главврачей и врачей, брендами клиники

12:10 – 12:50

Тема. Бизнес-процессы клиники – потери в точках контактов. Роль и место контакт-центра клиники в эффективности бизнеса

Спикер: 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

- Путь пациента – где возможны потери денег для клиник
- Идеальный бизнес-процесс работы с пациентом клиники – как создать и внедрить
- Организация изменений в бизнес-процессах клиники – варианты «сделать нельзя бросить»
- Старт – цели и задачи. Прогноз результата в точках контакта
- Пошаговый план оптимизации. Организация, планирование, контроль по ключевому результату – все точки контакта с пациентами

12:50 – 13:30

Тема. Коммуникативное мастерство Врача: ключевые слагаемые

Спикер: Вера Кобзева эксперт в медицинских коммуникациях. Ведущая стратегических сессий для клиник. Тренер soft skills. Коуч топ-команд Клиник и Врачей. К.с.н. MBA. Директор консалтинговой компании KOBZEVA.RU

- Прием Пациента в клинике – обмен экспертизы и навыков Врача на время и деньги Пациента
- Как Врачу психологически грамотно выстроить медицинскую коммуникацию с Пациентом на приеме
- Каковы наилучшие способы влияния на Пациента и профилактики коммуникативных ошибок
- Каковы слагаемые коммуникативного мастерства Врача
- Как Врачу освоить науку и искусство медицинской коммуникации

13:30 – 14:10

Тема. Почему ваш маркетинг не работает? Как превратить инвестиции в прибыль

Спикер: Ксения Сидорова бизнес-консультант, медицинский маркетолог, Директор по маркетингу Школы Медицинского Бизнеса, Независимый Директор - член НАКД, владелец агентства медицинского маркетинга полного цикла Lighthouse Digital

- Реалии и перспективы медицинского маркетинга
- Честно о причинах неудач и способах их преодоления
- Секреты эффективности любого канала
- Как получить долгосрочный эффект от любого вложения в маркетинг

14:10 – 14:50

Тема. Претензии пациентов: как избежать финансовых рисков

Спикер: 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

- Правовые последствия подачи претензии пациентом
- Алгоритм разбора претензии
- Способы нивелирования финансовых рисков: как не потерять деньги на пустом месте
- Самоаудит системы юр безопасности клиники на примере одной претензии - реальный разбор