



VIII Ogólnopolskie Forum Zarządzających w Medycynie

KONFERENCJA I WYSTAWA DLA MENEDŻERÓW PODMIOTÓW LECZNICZYCH



Agenda wydarzenia

16-17.05.2024
Hotel Vienna
House Easy,
Katowice
ul. Sokolska 24

7:50 – 8:50	Rejestracja uczestników oraz powitalna kawa (foyer przed salami Opal I-IV)			
8:50 – 10:30	Sala Opal - otwarcie konferencji			
	Rozwój placówek medycznych – jak z sukcesem prowadzić działalność leczniczą? radca prawny Katarzyna Fortak-Karasińska, F/K LEGAL			
	7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera nowoczesnego centrum medycznego. Łukasz Laskowski, Poziom 4			
	Dlaczego nie potrzebujesz sztucznej inteligencji? Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl			
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (10:30-11:00)				
11:00 – 12:30	Sala Opal I - kompetencje menedżerskie	Sala Opal II – HR w medycynie	Sala Opal III - pacjent komercyjny	Sala Opal IV - świadczenia NFZ
	Filary mądrości - tajniki skutecznego przywództwa. Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Optymalne formy zatrudnienia: umowa o pracę, umowa cywilnoprawna czy kontrakt? Małgorzata Bernatek, SMOK Kancelaria Prawna	Jak być wyjątkowym na rynku? Nietuzinkowe pomysły na marketing placówki medycznej. Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener biznesu	Zasady kontraktowania świadczeń - czyli jak zawrzeć umowę z NFZ? Katarzyna Adamska, Fairfield
	Efektywne zarządzanie procesem zakupów medycznych - poznaj MEDlink Marta Olszewska, Neuca S.A.	Pomiar efektywności szkoleń - jak zaprezentowały wydane na to pieniądze? dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Facebook – czy to jeszcze działa? 10 sposobów jak poprawić treści na profilu naszej placówki. Dorota Gładkowska, Case Consulting	Prezentacja partnera wydarzenia Eurosoft
	Zwinne zarządzanie (ang. Agile Management) – potencjał i zagrożenia Marta Chalimoniuk – Nowak, EFI	Nowe zawody medyczne - szansa i wyzwanie dla podmiotów leczniczych. adw. Ewa Klich, Kancelaria Adwokacka Michał Ciupa i partnerzy	Marketing i reklama podmiotu leczniczego - aspekty prawne, Małgorzata Bernatek, SMOK Kancelaria Prawna	Zmiany systemowe w realizacji umów w realizacji zagadnienia Marta Woś, F/K LEGAL
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (12:30-13:00)				
13:00 – 14:30	Sala Opal I – praca zespołowa, wellbeing i nowoczesny gabinet	Sala Opal II – prowadzenie firmy medycznej	Sala Opal III – obsługa pacjenta	Sala Opal IV - prawo medyczne
	"Po co to zmieniać szefiel! Zawsze tak robiliśmy i było dobrze! Jak sobie radzić z lękiem przed zmianą i oporem w zespole pracowniczym? Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu	Formy prowadzenia działalności leczniczej - jaka aktualnie jest najbardziej korzystna? adw. Michał Ciupa, Kancelaria Adwokacka Michał Ciupa i partnerzy	Wyzwania i trudne sytuacje w rejestracji med – jak zbudować regułę wzajemności, nawet u najbardziej wymagających pacjentów? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Nowe wymogi prawne związane z leczeniem dzieci. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
	Jak odpowiedzieć na potrzeby współczesnego pacjenta? Budowa nowoczesnego gabinetu medycznego w pigułce. Marcin Banasik Primater sp. z o.o.	Dziedziczenie i sprzedaż placówki medycznej - o czym warto pamiętać? adw. Michał Ciupa, Kancelaria Adwokacka Michał Ciupa i partnerzy	3 sposoby na uzdrowienie relacji z Pacjentami już na etapie rejestracji. Kamil Jeziorko NFON Polska Sp. z o.o.	Prezentacja partnera wydarzenia
	Jak tworzyć i rozwijać ofertę wellbeingu kadr medycznych? Marta Chalimoniuk – Nowak, EFI	Fundacja rodzinna dla rodzinnych biznesów medycznych radca prawny Katarzyna Fortak-Karasińska, F/K LEGAL	Obrażają się stajenni i podkuchenne, jak budować podstawę asertywną wobec wymagających pacjentów. Łukasz Laskowski, Poziom 4	Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – jak wdrożyć w nowe przepisy? Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (14:30-15:00)				
15:00 – 16:00	Sala Opal I - zarządzanie zespołem	Sala Opal II - ochrona środowiska i odpowiedzialność społeczna placówki	Sala Opal III – prawo medyczne w praktyce	Sala Opal IV - kontrola NFZ
	Czas rozstania. Kiedy i w jaki sposób kończyć współpracę? Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener	Jaka jest rola lidera ESG? Kierowanie polityką środowiskowo-społeczną w placówce medycznej Marta Chalimoniuk – Nowak, EFI	Udostępnianie dokumentacji medycznej w placówce medycznej dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Pacjent u świadczeniodawcy, a wyniki kontroli RPP. Case study. Katarzyna Adamska, Fairfield
	Dlaczego podwładnym trudno zrozumieć szefa - jak radzić sobie z wyzwaniami w komunikacji Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Wymagania prawne z zakresu ochrony środowiska dla Placówek Medycznych Adrianna Herdzin-Stodółka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	Jak respektować prawo pacjenta do poszanowania godności i intymności Praktyczne wskazówki. Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener	Kontrola NFZ w podmiocie leczniczym, a rozliczanie świadczeń. Jak się przygotować? Katarzyna Adamska, Fairfield
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16:00-16:15)				
16:15- 17:15	Sala Opal I - zarządzanie zespołem	Sala Opal II – wizerunek i marketing	Sala Opal III – prawo w placówce medycznej	Sala Opal IV – sesja ogólna
	„Jak planujesz to zrobić” - jak poprzez pytania wzmocnić zaangażowanie pracowników Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	BOMBA WYBUCHŁA I CO DALEJ? Strategie zarządzania sytuacjami kryzysowymi w komunikacji marek medycznych. Dorota Gładkowska, Case Consulting	Co dokumentacja medyczna mówi o placówce? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Roszczenia placówek personelu medycznego – ocena zasadności r.pr. Katarzyna Sikorska, F/K LEGAL
	„Lepiej zapobiegać niż leczyć” czyli jak krok po kroku zbudować kontrakt współpracy oparty na partnerskiej współpracy. Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu	Newsletter – proste i skuteczne narzędzie utrzymywania kontaktu z pacjentem. Dorota Gładkowska, Case Consulting	Regulamin organizacyjny w placówce medycznej - wymogi, aktualizacja i zasady publikacji dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Wprowadzanie funkcji opiekuna pacjenta – kiedy/czy warto? Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener Biznesu
Zakończenie I dnia				



8:30-9:00	Poranna kawa			
8:50-11:00	Sala A – rozpoczęcie II dnia wydarzenia			
	„Ludzie przychodzą do firmy, ale odchodzą od szefa”. Inteligencja etyczna w życiu współczesnego menedżera. Jak krok po kroku zbudować zaufanie w zespole pracowniczym i go nie stracić. Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu			
	„WIELKA PIĄTKA” czyli 5 zasad zarządzania placówką medyczną dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING			
	Miłość niekoniecznie od pierwszego wejrzenia – co zrobić, aby pacjenci nas odkryli, pokochali i zostali z nami na długo? Dorota Gładkowska, Case Consulting			
Cześć, chętnie Cię poznam, czym się zajmujesz, jak możemy sobie pomóc? – sesja networkingowa dla uczestników konferencji Dorota Gładkowska, Case Consulting				
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:00-11:30)				
11:30-13:00	Sala Opal I – zarządzanie strategiczne	Sala Opal II –prawo medyczne	Sala Opal III – zarządzanie zespołem	Sala Opal IV –kontrola i bhp w placówce medycznej
	Nowe podejście do strategii - nad czym się zastanowić budując nowoczesną strategię? Monika Sienkiewicz, Empiria	Mobbing w podmiotach leczniczych - choroba niezdiagnozowana czy nieleczona? Małgorzata Bernatek, SMOK Kancelaria Prawna	Problemy? Wyzwania? A może sytuacje do rozwiązania? Jak za pomocą postawy proaktywnej menedżera inspirować zespół do ponadprzeciętnych rezultatów? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Zasady BHP w placówce medycznej na bazie własnych doświadczeń. Jak przygotować się do kontroli PiP i sanepidu? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu
	Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi w podmiocie leczniczym. Monika Sienkiewicz, Empiria	Najczęstsze naruszenia praw pacjenta w placówce medycznej. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Szczerście sprzyja przygotowanym czyli sztuka przeprowadzenia trudnych rozmów. Jak sobie radzić z toksycznymi zachowaniami? Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu	Hałas w placówkach ochrony zdrowia – wymagania oraz jak zadbać o komfort akustyczny? Monika Sadłowska, Ecophon / Saint-Gobain
Czy strategia jest potrzebna w czasach VUCA/BANI? Monika Sienkiewicz, Empiria	Medycyna estetyczna – jak minimalizować ryzyko odpowiedzialności prawnej, finansowej czy wizerunkowej? Małgorzata Bernatek, SMOK Kancelaria Prawna	Wartość dla zespołu czy strata czasu? Jak prowadzić spotkania pracownicze, żeby pracownicy chcieli brać w nich udział? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Analiza ryzyka zawodowego w placówce medycznej. Praktyczne przykłady. Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:00-13:30)				
13:30-15:00	Sala Opal I – dotacje unijne	Sala Opal II – ochrona danych pacjenta	Sala Opal III – zarządzanie zespołem	Sala Opal IV – obsługa pacjenta
	Aktualne programy dofinansowania dla sektora ochrony zdrowia – podział środków, główne priorytety i terminy składania wniosków. Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	Błędy RODO – czyli czego nie robić w związku z przetwarzaniem danych osobowych. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Inspirujesz, motywujesz, czy demotywasz? - o budowaniu motywacji Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Uniwersalna instrukcja obsługi pacjenta , czyli jak za pomocą kolorów osobowości rozkocharać pacjentów w obsłudze Twojej placówki medycznej? Łukasz Laskowski, Poziom 4
	Wykorzystanie środków UE w praktyce. Innowacyjność produktu w jednostkach medycznych - prace badawczo – rozwojowe. Karina Przybyto-Kisielewska, BRISTOL **** ART & MEDICAL SPA	Przyczyny i mechanizm wystąpienia naruszeń ochrony danych. Rekomendacje dotyczące zapobiegania tego typu incydenom. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA Consulting	Delegowanie - ważne narzędzie managementu 3.0 Monika Sienkiewicz, Empiria	Kocha, lubi, szanuje. W jaki sposób wzbudzać miłość pacjentów do naszej placówki medycznej? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu
Procedury i wyzwania związane z decyzją o niezaszczepieniu dziecka w kontekście szczepień ochronnych. Konrad Polewski, Kancelaria Radcy Prawnego	Rola i znaczenie Inspektora Ochrony Danych w przeglądzie zgodności z RODO placówki dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA Consulting	Recepta na sukces placówki medycznej , czyli jak najlepiej wykorzystać naturalny potencjał zespołu do zwiększenia efektywności zawodowej. Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu	Kolorowa komunikacja z pacjentem , czyli jak odpowiednie słowa kluczowe mogą przekonywać pacjentów. Łukasz Laskowski, Poziom 4	
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:00-15:30)				
15:30-16:30	Sala Opal I – cyfryzacja w ochronie zdrowia		Sala Opal II – zarządzanie zespołem	
	Pacjent w centrum cyfrowej ewolucji – jakie korzyści dla lekarza i pacjenta płyną z aktywnego Internetowego Konta Pacjenta? Jak prawidłowo i bezpiecznie udostępniać informacje medyczne lekarzowi i co kryje w sobie aplikacja mobilna moJeIKP? Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia		"Byle do piątku" czyli symptomy wypalenia zawodowego. Jak przemęczenie i niezdrowa atmosfera prowadzą do mobbingu, spadku efektywności oraz utraty wizerunku? Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu	
E- Doręczenia w placówce medycznej. Zasady funkcjonowania i terminy wprowadzenia. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING		Co mówi o Tobie Twój zespół , kiedy wychodzisz z pokoju? – 5 poziomów zarządzania placówką medyczną. Łukasz Laskowski, Poziom 4		
Zakończenie VIII Ogólnopolskiego Forum Zarządzających w Medycynie				

Najczęściej zadawane pytania:

1. **Czy program wydarzenia może ulec zmianom ?** W związku ze zdarzeniami losowymi agenda konferencji może się zmienić. Aktualny program dostępny zawsze na stronie www.ofzm.pl.
2. **Czy wymagana jest wcześniejsza rejestracja na ścieżki tematyczne?** Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel, panel wybiera się udając do wybranej sali.
3. **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.
4. **Czy mogę zmieniać salę podczas wykładów?** Ze względów organizacyjnych oraz w trosce o jak najwyższą efektywność szkoleniową zalecamy dokonywać zmian sal w trakcie przerw.
5. **Czy otrzymam certyfikat potwierdzający udział?** Certyfikat wydawany jest za dodatkową opłatą.
6. **Kiedy i w jakiej formie otrzymam materiały wideo w postaci nagranych prezentacji z wykładów w ramach pakietu rozszerzonego?** Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 14 dni do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.
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 przerwę kawową ze zróżnicowanymi i pełnowartościowymi przekąskami zapewniając tym samym niezbędną dawkę energii, jakże potrzebną, aby przepracować należycie te intensywne dni.

Eksperci:

Aleksandra Laskowska - trener Biznesu, konsultant. 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 przyzmat 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 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 ponad 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.



Katarzyna Fortak-Karasińska - radca prawna, founding partner F/K LEGAL, ekspert w zakresie ochrony zdrowia; posiada ponad 15 letnie doświadczenie w doradztwie prawnym i biznesowym na rzecz podmiotów prowadzących działalność medyczną. Wspiera inwestorów, grupy medyczne oraz placówki medyczne w opracowaniu strategii rozwoju działalności. Prowadzi obsługę prawną współpracy z NFZ. Wdraża badania kliniczne w szpitalach i przychodniach. Jest wykładowcą i prelegentem podczas ogólnopolskich seminariów i konferencji dotyczących ochrony zdrowia. Mec. Fortak-Karasińska odbyła aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Łodzi. Jest absolwentką prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz Podyplomowego Studium Prawa Podatkowego organizowanego przez Centrum Dokumentacji i Studiów Podatkowych Uniwersytetu Łódzkiego. Ukończyła Podyplomowe Studia z zakresu Zarządzania Kancelarią Prawną.



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.



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...



Katarzyna Łempicka - jest doświadczonym trenerem, managerem placówki medycznej, Inspektorem Ochrony Danych, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy ISO 45001:2018 oraz autorką bloga rejestratorkamedyczna.pl. Od 2015 roku związana z ochroną zdrowia.

Jej celem zawodowym jest kompleksowe wspieranie właścicieli placówek medycznych, tak by ich kliniki działały bez zarzutu.

Ukończyła socjologię, pedagogikę oraz studia podyplomowe „Prawo Medyczne”, „Inspektor Ochrony Danych Osobowych”. Obecnie jest w trakcie studiów podyplomowych z zakresu BHP.

Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych – wspiera właścicieli w tworzeniu, wdrażaniu oraz audycie dokumentacji RODO, SANEPID, Urząd Wojewódzki, BDO, GUS, BHP oraz procedur pracy. Szkoli z zakresu ochrony danych osobowych w placówce medycznej, praw pacjenta, obsługi pacjenta z niepełnosprawnością oraz kompetencji miękkich.



Katarzyna Adamska - prawnik 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.



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 wiceprezesa 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 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 doradczą-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).



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).



Adrianna Herdzin - Stodółka - mgr biologii, specjalista ds. ochrony środowiska z wieloletnim, praktycznym doświadczeniem w obsłudze klientów indywidualnych oraz mikro, średnich i dużych firm w obszarach związanych z ochroną środowiska (Ustawa o odpadach, Prawo ochrony środowiska, Prawo wodne).

Doświadczenie zdobyte podczas przeprowadzanych szkoleń, audytów wewnętrznych z powodzeniem wykorzystuje dziś pomagając firmom i placówkom medycznym odnaleźć się w stale zmieniających się realiach ochrony środowiska.

W kręgu jej zainteresowań jest język hiszpański, a wolny czas najchętniej spędza z rodziną i przyjaciółmi na górskich wycieczkach, gotowaniu i graniu w planszówki.



Helena Wloka - od blisko 11 lat związana z Przedsiębiorstwem Konsultingowym AGM, w którym najpełniej realizuje się doradzając placówkom medycznym na terenie całego kraju, jaki system zarządzania wybrać, aby spełnić przepisy prawa oraz poprawić funkcjonowanie przychodni czy szpitala. Specjalistka ds. marketingu i sprzedaży, po spotkaniu z nią, osoby zarządzające podmiotami medycznymi wiedzą czy najważniejszym kierunkiem jest wdrożenie akredytacji, czy może systemu ISO oraz w jaki sposób pozyskać środki na dofinansowanie zakupu sprzętu, szkoleń i doradztwa w swoim podmiocie. Prowadzi szkolenia z zakresu obsługi trudnego pacjenta oraz pacjenta o szczególnych potrzebach, które to zagadnienia są jej szczególnie bliskie z uwagi na doświadczenie życiowe, bowiem jako mama niepełnosprawnego intelektualnie syna, zetknęła się z mnóstwem nieprzewidzianych i skomplikowanych sytuacji w placówkach medycznych. Lubi pieszki wędrówki, jazdę na łyżwach i rowerze, ale przede wszystkim pokazywanie innym, że niepełnosprawność to człowiek ze swoimi potrzebami i prawem do szczęścia.

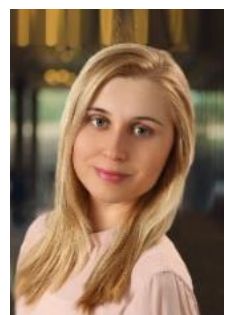


Karina Przybyło-Kisielewska - wiceprezes spółki FONTIA zarządzającej prywatnym Sanatorium Bristol**** Art.&Medical Spa w Busku Zdroju. W latach 2019-2021 zastępca kierownika badań w pracach badawczo-rozwojowych w zakresie wyznaczania nowych, innowacyjnych kierunków lecznictwa uzdrowskiego – Siarczkowa Dieta Redukcyjna. W latach 2022 – 2023 koordynatorka prac badawczo-rozwojowych w zakresie wpływu innowacyjnych zabiegów leczniczych na łagodzenie objawów menopauzy. Ekspert i trener w zakresie ustawy o dostępności dla osób ze szczególnymi potrzebami. Audytor jednostek medycznych w zakresie dostępności architektonicznej dla osób ze szczególnymi potrzebami. Wielokrotna prelegentka na międzynarodowych targach i konferencjach medycznych z odczytami oraz wykładami na temat polskich uzdrowisk. Współpracowała w ramach Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji w zakresie kwalifikacji „Obsługa w turystyce zdrowotnej”. Współautorka zgłoszonej w 2023 roku do systemu ZSK kwalifikacji rynkowej „Menager Spa&Wellness”.



Małgorzata Bernatek - Prawnik, specjalizujący się w prawie ochrony zdrowia oraz obsłudze podmiotów medycznych zarówno w sektorze prywatnym, jak i wykorzystujących w swojej działalności środki z budżetu państwa. Posiada bogate doświadczenie zarówno w obsłudze podmiotów gospodarczych, jak również klientów indywidualnych.

Absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji, Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. W 2021 r. 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. Autorka kilkunastu szkoleń branżowych z zakresu prawa medycznego, reklamy wyrobów medycznych, praw pacjenta, zasad prowadzenia dokumentacji medycznej, uprawnień lekarzy i lekarzy dentyków, ich odpowiedzialności zarówno cywilnej, karnej, administracyjnej, jak również zawodowej.



Tomasz Wysoczański - doświadczony trener biznesu oraz konsultant. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami, doradztwie strategicznym oraz szkoleniach rozwojowych. Aktualnie z pasją i zaangażowaniem wspiera liderów w rozwijaniu ich umiejętności przywódczych. Z powodzeniem w codziennej pracy wykorzystuje profilowanie motywacyjne Reiss Motivation Profile, co umożliwia lepsze zrozumienie motywacji i potrzeb klientów. Dodatkowo, dzięki pracy w roli menedżera, ma unikalną perspektywę łączącą teorię z praktyką, co przekłada się na bardziej pragmatyczne podejście do szkoleń i konsultacji. Jego holistyczne podejście do rozwoju liderów, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem, czynią go cennym partnerem dla każdego lidera dążącego do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszym wymagającym środowisku biznesowym. Zaangażowanie w Polskie Towarzystwo Trenerów Biznesu oraz pozycja w zarządzie tego stowarzyszenia świadczą o uznaniu jego umiejętności i wkładu w dziedzinie treningu biznesowego



Marcin Banasik - doświadczony manager związany z budownictwem i architekturą od ponad 16 lat. Ukończył studia z tytułem magistra inżyniera na Politechnice Śląskiej na kierunkach Budownictwo i Architektura. W latach 2006-2007 studiował na kierunku Building Technology and Construction Management w Vitus Bering University Collage w Horsens w Danii. Doświadczenie zawodowe zdobywał na stanowiskach Inżyniera budowy, Architekta, Project Managera, czy Dyrektora Zarządzającego w dużych, renomowanych firmach.

Od 3 lat pełni rolę Wiceprezesa firmy Primater Sp. z o.o. wykorzystując zdobyte umiejętności operacyjne, nadzorcze, zarządcze i strategiczne. Odpowiada, m.in. za zarządzanie kontraktami budowlanymi, zarządzanie ryzykiem i optymalizacją procesów, budowanie strategii, rozwój firmy.

Specjalizuje się, m.in. w Generalnym Wykonawstwie placówek medycznych, odpowiadając za wsparcie lekarzy, inwestorów w spełnianiu marzeń o własnej klinice, doradztwie na każdym etapie procesu: od lokalizacji obiektu, przez projekt, technologię, optymalizację procesów oraz wszelkie prace instalacyjne i budowlane.



Monika Sadłowska - absolwentka wyższych studiów magisterskich Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej. Członek Stowarzyszenia „Komfort Ciszy”. Od ponad 6 lat związana z firmą Ecophon Saint-Gobain, która specjalizuje się w kształtowaniu akustyki pomieszczeń w obiektach użyteczności publicznej. Współpracuje z architektami oraz inwestorami przy projektach związanych z szeroko pojętym segmentem ochrony zdrowia, pomagając w tworzeniu odpowiedniego komfortu akustycznego w tych obiektach. Wspiera działania mające na celu zwiększanie świadomości odpowiedniej akustyki w budynkach.



Opisy wybranych wystąpień

DZIEŃ I

Rozwój placówek medycznych –jak z sukcesem prowadzić działalność leczniczą?

Katarzyna Fortak-Karasińska, Kancelaria F/K Legal
Sala OPAL I+II+III+IV, 9.00 – 9.30

Podczas wystąpienia zostaną zaprezentowane trendy na rynku usług zdrowotnych, zarówno komercyjnych, jak i we współpracy z NFZ. W kontekście pojawiających się trendów oraz zmian przepisów prawa przed placówkami pojawiają się nowe wyzwania. Wymaga to konieczności dostosowywania się przez placówki do nadchodzących zmian tak, aby zapewnić ciągły ich rozwój. Prezentacja obejmie wskazanie rekomendowanych kierunków rozwoju dla placówek medycznych.

7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera nowoczesnego centrum medycznego.

Łukasz Laskowski, Poziom 4
Sala OPAL I+II+III+IV, 9.30 – 10.00

Nawyki to nieświadoma kompetencja. Robisz coś, nie myśląc o tym, że właśnie to robisz. Każdy z nas ma nawyki. Grunt, żeby pchały nas we właściwą stronę. Podczas tego wystąpienia dowiesz się, jakie nawyki możesz wykształcić u siebie, żeby być jeszcze bardziej skutecznym kierownikiem, menedżerem, szefem dla swojego zespołu. Co właściwie oznaczają w pracy z Twoim zespołem? Jak przekuć posiadane umiejętności w nawyki skutecznego działania?

Zasady kontraktowania świadczeń - czyli jak zawrzeć umowę z NFZ?

Katarzyna Adamska, prawnik
Sala Opal IV, 11:00-11:30

Za każdym razem, kiedy świadczeniodawca decyduje się na wykonywanie świadczeń zdrowotnych w ramach umowy z NFZ musi spełnić szereg wymagań wskazanych w przepisach. Podczas szkolenia omówimy, jak wygląda proces kontraktowania świadczeń zdrowotnych i podpisanie umowy z NFZ. Przyjrzymy się, na co należy zwrócić szczególną uwagę podczas przeprowadzanego konkursu ofert. Przeanalizujemy również najczęściej popełniane błędy przez świadczeniodawców.

Zmiany systemowe w realizacji umów z Funduszem –wybrane zagadnienia

Marta Woś, Kancelaria F/K Legal
Sala OPAL IV – 12.00 – 12.30

- Poszerzenie opieki koordynowanej w POZ
- Zmiana ścieżki obsługi pacjenta w SOR
- Wprowadzenie opieki geriatrycznej
- Zmiany dotyczące Krajowej Sieci Onkologicznej
- Propozycje wprowadzenia krajowej sieci kardiologicznej i hematologicznej
- Rozszerzenie katalogu świadczeń koszykowych o świadczenia wykonywane z użyciem systemu robotowego

Facebook – czy to jeszcze działa? 10 sposobów jak poprawić treści na profilu naszej placówki.

Dorota Gładkowska, Case Consulting

Sala OPAL III, 13.00-13.30

Czy Facebook jest narzędziem, które sprzedaje? Czy pacjenci jeszcze w ogóle interesują się tym, co publikujemy na profilu naszej placówki? Dlaczego jedne posty mają zero polubień, a inne wywołują lawinę komentarzy? Co zrobić, aby wzbudzić zainteresowanie i pobudzić do interakcji? Odpowiedzi na te i inne pytania, które nurtują adminów profili FB placówek medycznych podane w postaci 10 porad, pokazujących jak „podkręcić” nasze social media.

Nowe wymogi prawne związane z leczeniem dzieci.

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Sala OPAL IV, 13.00-13.30

Standardy ochrony dzieci jest to zbiór zasad i wytycznych, których wdrożenie w placówce medycznej sprawi, że dana placówka jest w teorii miejscem bezpiecznym dla dzieci – personel potrafi zidentyfikować sytuacje w których może dochodzić do krzywdy dziecka oraz podjąć odpowiednie działania mające im zapobiegać.

W trakcie szkolenia omówię z Państwem czym dokładnie są Standardy Ochrony Dzieci, jak należy je wdrożyć w placówce medycznej, omówimy wymogi prawne z nim związane oraz porozmawiamy o odpowiedzialności właścicieli oraz pracowników placówki medycznej. Dowiemy się również czy za niewdrożenie przepisów czekają na Państwa kary

"Po co to zmieniać szefie! Zawsze tak robiliśmy i było dobrze! Jak sobie radzić z lękiem przed zmianą i oporem w zespole pracowniczym?"

Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu Coach

Sala Opal I, 13.00-13.30

Jednym z najtrudniejszych wyzwań każdego menedżera, niejednokrotnie spędzającego sen z powiek, jest skuteczne radzenie sobie z oporem pracowników. Tego typu postawę zazwyczaj odbieramy bardzo personalnie i emocjonalnie. Obwiniamy siebie za brak umiejętności skutecznego delegowania lub przypisując naszym współpracownikom etykietkę wrogiego nastawienia, lenistwa i sabotowania nowych zadań i procedur. Zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku robimy krzywdę sobie samym oraz naszym współpracownikom, tworząc żyzne podłoże do przyszłych konfliktów i braku płaszczyzny porozumienia, okopując się na swoich stanowiskach. Tymczasem świadomość, że zmiana sama w sobie na poziomie czysto fizjologicznym wywołuje opór płynący z lęku przed nieznanym oraz z konieczności zainwestowania dodatkowej energii, sprawia, że jako menedżer lepiej potrafię poradzić sobie ze swoimi nieprzyjemnymi emocjami oraz z trudnymi zachowaniami pracowników. Świadomość dotycząca etapów zmiany, umiejętność doboru narzędzi komunikacyjnych pod kątem radzenia sobie z oporem pracowników z zachowaniem zdrowego dystansu oraz szacunku, a także wiedza jak postępować w sytuacjach trudnych sprawi, że będziemy ze zdecydowanie większym zaufaniem potrafili bezpiecznie przeprowadzić zespół przez to ogromne wyzwanie jakim jest zmiana. Wszak wymaga ona od każdego pracownika zmierzenia się z własnym lękiem oraz z koniecznością porzucenia tego, co dobrze znane, czyli bezpieczne. Rolą profesjonalnego menedżera jest niesienie skutecznej pomocy w poszerzaniu strefy komfortu całego zespołu. Nie zapominając w tym procesie o samym sobie.

Newsletter – proste i skuteczne narzędzie utrzymywania kontaktu z pacjentem.

Dorota Gładkowska, Case Consulting

Sala OPAL II, 13.00-13.30

W dobie obostrzeń w zakresie promocji, które ustawodawca narzucił branży medycznej, newsletter z wymogiem świadomej zgody na subskrypcję jest najbezpieczniejszym i jednocześnie wciąż mało wykorzystywanym narzędziem marketingowym służącym do budowania i podtrzymywania relacji z klientem/pacjentem. Jak zaplanować newsletter? Jakie treści w nim zamieszczać? Które narzędzia będą optymalne do jego wysyłania? Skąd czerpać inspirację do publikowania treści? Jak często publikować? Zapraszam do posłuchania odpowiedzi na te pytania.

3 sposoby na uzdrowienie relacji z Pacjentami już na etapie rejestracji.

Kamil Jeziorko NFON Polska Sp. z o.o.

Dzień I Sala OPAL III, 13:30-14:00

Aż 17% pacjentów rezygnuje z usług danej placówki, z powodu niezadowolającego poziomu obsługi. Z naszej prezentacji dowiesz się jak oszczędzić niezręcznych sytuacji pacjentom oraz swojemu zespołowi, wyeliminować sytuacje, które frustrują pacjentów i jednocześnie stworzyć szczęśliwy i zmotywowany zespół pracowników. Powiemy o tym jak skutecznie komunikować się dzięki szybkiemu dostępowi do wszystkich niezbędnych informacji podczas rejestracji.

Obrażają się stajenni i podkuchenne, jak budować podstawę asertywną wobec wymagających pacjentów.

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala OPAL III, 14.00-14.30

Mówi się, że asertywność to sztuka odmawiania. No nie w przypadku placówki medycznej ;) Spróbuj odmówić pacjentowi pomocy w jego dolegliwościach, a na pewno zostaniesz bohaterem Internetów. Podczas tego wykładu poznasz czym jest mechanizm obrazy i jak w niego nie wpadać. Jak nie dać się ponieść niepotrzebnym negatywnym emocjom i jak w stanowczy, ale kulturalny sposób wyznaczyć granicę... tym najbardziej wymagającym pacjentom.

Fundacja rodzinna dla rodzinnych biznesów medycznych

Katarzyna Fortak-Karasińska, Kancelaria F/K Legal

Sala OPAL II, 14.00 – 14.30

Z wystąpienia dowiedzą się Państwo o podstawowych, a zarazem praktycznych możliwościach wykorzystania Fundacji Rodzinnej w obrocie, takich jak m.in. ochrona majątku i elastyczność zarządzania nim, ograniczenie podatków czy kontrola i sukcesja.

Pacjent u świadczeniodawcy, a wyniki kontroli RPP. Case study.

Katarzyna Adamska, prawnik

Sala Opal IV, 15:00-15:30

Podczas wykładu zostaną poruszone kwestie dotyczące kontroli Rzecznika Praw Pacjenta przeprowadzonych u świadczeniodawców. Na przykładach przeanalizujemy, w jakich sytuacjach świadczeniodawcy udzielający świadczeń zdrowotnych najczęściej łamią prawa pacjenta. Wskażemy, kto w podmiocie leczniczym jest odpowiedzialny za dbanie o przestrzeganie praw pacjenta. Omówimy również, jakie zachowania świadczeniodawców mogą zostać wskazane jako naruszenie zbiorowych praw pacjenta.

Kontrola NFZ w podmiocie leczniczym, a rozliczanie świadczeń. Jak się przygotować?

Katarzyna Adamska, prawnik

Sala Opal IV, 15:30-16:00

NFZ z roku na rok prowadzi coraz więcej kontroli w podmiotach leczniczych. Kontrole mają na celu przede wszystkim sprawdzenie czy podmiot leczniczy wykonuje świadczenia zgodnie z przepisami oraz czy prawidłowo realizuje podpisaną umowę z płatnikiem. Podczas wykładu zwrócimy uwagę na to, jaki może być zakres kontroli, co będzie interesowało kontrolera oraz jakie są kary za nieprawidłową realizację świadczeń zdrowotnych. Wskażemy, jak najlepiej ograniczyć negatywne skutki kontroli.

Ocena zasadności wybranych roszczeń płacowych personelu medycznego

Katarzyna Sikorska, Kancelaria F/K Legal

Sala Opal IV, 16.15 – 16.45

Tematem wystąpienia będą wybrane zagadnienia związane z wynagradzaniem pracowników. Z prelekcji dowiesz się: czy pracodawcy mają szansę wygrać z pielęgniarkami w sądzie? jak zmieniać wynagrodzenie pracownikom i kontraktowcom? od kiedy wynagrodzenia pracowników będą jawne?

Filary mądrości -tajniki skutecznego przywództwa.

Tomasz Wysoczański, Wysoczanski Consulting,

Sala Opal I 11:00-11:30

Wielu menedżerów marzy o pracownikach, którzy przychodzą do placówki medycznej z radością i z uśmiechem wykonują swoje zadania. Zbudowanie tak działającego zespołu bywa zadaniem trudnym i wymagającym, a kluczową rolę odgrywa jakość przywództwa, do którego kluczem jest własna mądrość, którą można trenować i rozwijać. Porozmawiajmy o tym, czym są filary mądrości i jak mogą pomóc rozwijać skuteczne przywództwo.

Dlaczego podwładnym trudno zrozumieć szefa -jak radzić sobie z wyzwaniem w komunikacji ?

Tomasz Wysoczański, Wysoczanski Consulting,
Sala Opal I 15:30-16:00

Ponoć tak jak syty głodnego nie zrozumie, tak pracownikowi trudno zrozumieć szefa. Czy na pewno tak jest? Jakie pułapki w codziennej komunikacji czają się na szefa i pracownika? Co można zrobić, aby unikać nieporozumienia? Jak radzić sobie z wyzwaniami i budować skutecznie działające organizacje?

„Jak planujesz to zrobić” - jak poprzez pytania wzmacniać zaangażowanie pracowników?

Tomasz Wysoczański, Wysoczanski Consulting,
Sala Opal I 16:15-16:45

W każdym z nas żyje nas do tego, abyśmy doradzali innym - dzięki czemu on napełnia swój brzusek. Ale doradzanie, w wielu przypadkach “zabija” inicjatywę pracowników, a często wręcz demotyduje. Będzie o tym jak wykorzystać “potwór doradzania”, który jest bardzo wygodnym stworzeniem. Gdy tylko nadarza się okazja, to prowokuje pracę poprzez pytania do budowania zaangażowania i samodzielności pracowników oraz studzić apetyt “potwora doradzania”.

„Lepiej zapobiegać niż leczyć” czyli jak krok po kroku zbudować kontrakt współpracy oparty na partnerskiej współpracy.

Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu Coach
Sala Opal I, 16.45-17.15

Gdy jako menadżer rozpoczynamy współpracę z nową firmą i nowym zespołem, gdy awansujemy na stanowisko kierownicze i nagle z roli koleżeńskiej musimy wejść w rolę szefa, gdy nawiązujemy współpracę z innymi firmami lub partnerami biznesowymi, jesteśmy bardzo podekscytowani, czasami trochę onieśmieleni, pełni obaw ale też nadziei, że wszystko będzie dobrze. Zakładamy, że do zbudowania współpracy wystarczą nasze dobre intencje. Opieramy się na przekonaniu, że wszyscy ludzie w podobny sposób podchodzą do pracy i budowania relacji. Nie zdajemy sobie zazwyczaj sprawy, że każdy z nas inaczej pojmuje to, co kryje się pod słowami dotyczącymi zaangażowania, zaufania, partnerstwa i wzajemnej lojalności. Nie jesteśmy przygotowani na to, jak poradzić sobie, gdy staniemy w obliczu sprzecznych interesów i sytuacji konfliktowych. Jako szefowie, jesteśmy przekonani, że nasi współpracownicy powinni wiedzieć, jak mają się zachowywać i dziwimy się, gdy tego nie robią. Przyjmując pacjentów do szpitala czy do gabinetu również oczekujemy od nich konkretnych zachowań i denerwujemy się obwiniając ich za niewłaściwe, z naszego punktu widzenia, zachowania.

Wyzwania i trudne sytuacje w rejestracji med-jak zbudować regułę wzajemności, nawet u najbardziej wymagających pacjentów?

Łukasz Laskowski, Poziom 4
Sala OPAL III, 13.00-13.30

Jak wyjaśnić pacjentom, że w ciągu 10 minut od rozpoczęcia rejestracji skończyły się miejsca do lekarza?

Jak uzasadnić brak miejsc do specjalisty od ręki mimo, że wizyta jest pełnopłatna?

W jaki sposób zareagować, kiedy pacjent mówi, że nie wyjdzie, dopóki nie zostanie zapisany do lekarza?

I wreszcie, jak spowodować, żeby pacjenci szanowali czas lekarzy i innych pacjentów i chcieli odwołać wizytę w przypadku nie pojawienia się.

DZIEŃ II

„Ludzie przychodzą do firmy, ale odchodzą od szefa”. Inteligencja etyczna w życiu współczesnego menedżera. Jak krok po kroku zbudować zaufanie w zespole pracowniczym i go nie stracić.

Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu, Coach
Sala Opal I+II+III+IV, 9.00-9.30

Na prawdziwy autorytet musimy sobie dopiero zapracować! Robimy to każdego dnia! Za każdym razem, gdy komunikujemy się z naszymi współpracownikami i podejmujemy szefowskie decyzje albo umacniamy albo podkopujemy swój autorytet. Jednym z obszarów mających wpływ na budowanie naturalnego autorytetu jest bez wątpienia wiedza ekspercka. Warto się nią dzielić z pozycji mentora wspierającego zespół w rozwoju i dążeniu do realizacji postawionych przed nim zadań. Tym zaś, co sprawia, że ludzie zostają lub odchodzą z firmy jest bez wątpienia postawa etyczna menedżera. Dlatego warto wiedzieć na czym dokładnie polega inteligencja etyczna w praktyce. Jakie zachowania świadczą o tym, czy zachowujemy się etycznie.

„WIELKA PIĄTKA” czyli 5 zasad zarządzania placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

SALA OPAL I+II+III+IV, 9.30 – 10.00

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

Miłość niekoniecznie od pierwszego wejrzenia – co zrobić, aby pacjenci nas odkryli, pokochali i zostali z nami na długo.

Dorota Gładkowska, Case Consulting

SALA OPAL I+II+III+IV, 10.00 – 10.30

Badania mówią, że klient potrzebuje aż 10 spotkań z marką, aby ją zapamiętać. Układ limbiczny naszego mózgu nieustannie filtruje informacje, wyrzucając te, które nie wydają mu się ciekawe. Jak zatem zaciekawić klienta/pacjenta? Co zrobić, by być zauważonym? O jakich narzędziach budowania widoczności zapominamy, a które zdajemy się przeceniać? I które działania sprawiają, że zyskujemy wierne grono fanów naszej marki, nie opuszczające nas nawet w trudnych momentach.

Cześć, chętnie Cię poznam, czym się zajmujesz, jak możemy sobie pomóc? – sesja networkingowa dla uczestników konferencji

Dorota Gładkowska, Case Consulting

SALA OPAL I+II+III+IV, 10.30 – 11.00

Konferencje dla branży medycznej organizowane przez Mazowieckie Centrum Biznesu odbywają się w wielu miastach w Polsce. Ich celem jest edukacja i dawanie inspiracji, dzięki czemu kadra placówek medycznych może się rozwijać, a obecności firm świadczących usługi dla branży medycznej sprzyja poznawaniu nowych, ciekawych rozwiązań i nawiązywaniu cennych kontaktów.

W 2024 roku MCB wprowadza do programu konferencji nowy cykl paneli, które mają służyć wzajemnemu głębszemu poznaniu jej uczestników. Naszą ambicją jest zainspirowanie środowiska medycznego w danym mieście do większej integracji. Moderowana sesja networkingowa będzie służyć pobudzeniu uczestników do wymiany myśli, nawiązania relacji, które, mamy nadzieję, będą służyły temu, że lepiej poznamy się nawzajem i będziemy mogli skutecznie się wspierać w swoich działaniach na lokalnym rynku.

Problemy? Wyzwania? A może sytuacje do rozwiązania? Jak za pomocą postawy proaktywnej menedżera inspirować zespół do ponadprzeciętnych rezultatów?

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala OPAL III, 11.30-12.00

Reaktywność to zjawisko powszechne w społeczeństwie. Szukanie winnego, używanie wymówek, uzasadnianie niepowodzeń, to droga obwiniającego, którą idzie niemalże codziennie każdy z nas. Podczas tego wystąpienia dowiesz się, jak zmienić kurs z postawy reaktywnej na proaktywną. Jakie słownictwo używać, żeby nie wpadać w pułapki reaktywności. Jak przyzwycząić zespół do szukania rozwiązań.

Najczęstsze naruszenia praw pacjenta w placówce medycznej.

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Sala OPAL II, 12.00-12.30

Zbiorowe naruszenie praw pacjenta to bezprawne zorganizowane działania lub zaniechania podmiotów udzielających świadczeń zdrowotnych mające na celu pozbawienie pacjentów praw lub ograniczenie tych praw, w szczególności podejmowane celem osiągnięcia korzyści majątkowej. Rzadko placówki medyczne, zwłaszcza komercyjne, zdają sobie sprawę, że ich działania może zostać uznane jako taka praktyka. Szkolenie ma na celu przedstawienie najczęściej popełnianych praktyk uznawanych przez Rzecznika Praw Pacjenta jako zbiorowe naruszenie praw pacjenta. Ważną część szkolenia stanowi także nauka w jaki sposób redagować pisma wysyłane do Rzecznika Praw Pacjenta w sprawie ustalenia postępowania wyjaśniającego.

Inspirujesz, motywujesz, czy demotywujesz? - o budowaniu motywacji

Tomasz Wysoczański, Wysoczanski Consulting,

Sala Opal III 13:30-14:00

Zmotywowani, pełni zaangażowania pracownicy są prawdopodobnie marzeniem każdego szefa. Pierwsza prawda motywacji brzmi: “każdy jest zmotywowany”. Druga prawda brzmi: “nie każdy do tego, czego chciałby szef”.

Jakie bariery stoją na drodze właściwego zaangażowania i jak sobie z nimi radzić?

Jak wydobyć ten ukryty potencjał i sprawić motywacja i zaangażowanie będą działać na rzecz placówki?

Szczyście sprzyja przygotowanym czyli sztuka przeprowadzenia trudnych rozmów. Jak sobie radzić z toksycznymi zachowaniami?

Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu, Coach

Sala Opal III, 12.00-12.30

Dlaczego tak często dochodzi do sytuacji konfliktowych pomimo naszych dobrych intencji? Dlaczego tak bardzo boimy się konfrontacji i jak ognia unikamy trudnych rozmów najczęściej zamiatając to, co niewygodne pod przystawiony dywan, z nadzieją, że jakoś to będzie i że samo się rozwiąże?

Dlaczego godzimy się na rzeczy, na które nie mamy ani czasu, ani ochoty, a potem mamy pretensje do innych, że nas nie szanują i wykorzystują?

Co jest przyczyną toksycznych zachowań, które nie będąc na czas uświadomione, jak korozja niszczą nasze relacje?

Jaki mamy faktyczny wpływ na innych ludzi i jak możemy sobie radzić, gdy mamy do czynienia z tak zwanym trudnym pacjentem lub współpracownikiem?

Prowadzenia trudnych rozmów można się nauczyć i to w każdym wieku, nawet jeżeli nigdy wcześniej tego nie robiliśmy.

Sekret jest jeden. Tylko praktyka czyni mistrza!

Wartość dla zespołu czy strata czasu? Jak prowadzić spotkania pracownicze, żeby pracownicy chcieli brać w nich udział?

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala OPAL III, 12.30-13:00

Każdy z nas był chociaż raz na spotkaniu, które było strata czasu. „Zebranie? Znowu? Ja nie mam czasu!” Słyszając takie słowa wiem już, że zebrania w tej placówce nie należą do najbardziej atrakcyjnej formy komunikacji i pracownicy nie widzą w nich wartości. Jak więc sprawić, żeby były dla nich ważne? Jaka formę i treść powinno mieć w sobie spotkanie z pracownikami, żeby chcieli na nie przyjść? Tego dowiesz się z tego wystąpienia.

Uniwersalna instrukcja obsługi pacjenta, czyli jak za pomocą kolorów osobowości rozkocharać pacjentów w obsłudze Twojej placówki medycznej?

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala OPAL IV, 13.30-14.00

„Obsługuj pacjenta, tak jak sam chciałbyś być obsługiwany” To nieprawda! Obsługuj pacjenta, tak jak on chciałby być obsługiwany. A jak chciałby być? Tego dowiesz się podczas tego wykładu. Co wpływa na zachowania pacjentów? Jak zachowują się pacjenci o określonych kolorach osobowości? Jak się komunikują? I jak się do nich dostosować?

Delegowanie-ważne narzędzie managementu 3.0

Monika Sienkiewicz, Empiria

Sala OPAL III, 14.00-14.30

W dzisiejszym, kompleksowym świecie jedna osoba nie wystarczy aby skutecznie wyznaczać kierunki firmy lub radzić sobie ze złożonymi problemami. Potrzebny jest elastyczny zespół, potrafiący się dobrze komunikować z ludźmi. Jak taki zespół stworzyć i skutecznie rozwijać czyli jak zdobyć zaufanie i zaangażowanie ludzi aby osiągać złożone cele – o tym porozmawiamy na prelekcji. Temat bardzo na czasie.

Kolorowa komunikacja z pacjentem, czyli jak odpowiednie słowa klucze mogą przekonywać pacjentów.

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala OPAL IV, 14.30-15.00

Siłą perswazji jest język. Odpowiednie sformułowania użyte w świadomy sposób, dają nieoczekiwane dobre rezultaty. To co jest oczywiste dla jednej grupy pacjentów, może być zupełnie niezrozumiałe dla innej. To co działa pozytywnie na jednego pacjenta, u innego może budzić irytację. Z tego wystąpienia dowiesz się, jak zwracać się do pacjentów o różnych kolorach osobowości i jakich określeń unikać.

Recepta na sukces placówki medycznej, czyli jak najlepiej wykorzystać naturalny potencjał zespołu do zwiększenia efektywności zawodowej.

Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu, Coach

Sala Opal III, 14.30-15.00

Co takiego sprawia, że niektóre zespoły tak dynamicznie się rozwijają i odnoszą spektakularne sukcesy, podczas gdy inne ciągle tkwią w tym samym miejscu, albo bardzo szybko się rozpadają? Dlaczego atmosfera w niektórych firmach aż zachęca do przychodzenia do pracy, a w innych jest tak gęsta i nieprzyjemna, że na samą myśl o zbliżającym się tygodniu pracy mamy skurcze żołądka i ból głowy? Jednym z przepisów na sukces jest różnorodność poszczególnych pracowników tworzących dany zespół poprzez pryzmat ról zespołowych, do których mają największe naturalne predyspozycje. Drugim czynnikiem jest świadome zarządzanie i pozytywne wykorzystywanie potencjału tkwiącego w danym zespole oraz dobrze zaplanowana rekrutacja. W jaki sposób odkryć ten ogromny potencjał tkwiący w każdym członku zespołu, a następnie skutecznie wykorzystywać zdobytą wiedzę w praktyce, opowiem podczas mojej prelekcji.

Przyczyny i mechanizm wystąpienia naruszeń ochrony danych. Rekomendacje dotyczące zapobiegania tego typu incydentom.

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Sala OPAL II, 14.00 – 14.30

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.

Innowacyjność produktu w jednostkach medycznych -prace badawczo –rozwojowe w jednostce medycznej.

Karina Przybyło-Kisielewska, BRISTOL**** ART & MEDICAL SPA

Sala OPAL I, 14.15 – 15.00

Prowadząca prezentację Pani Wiceprezes zarządu BRISTOL**** ART & MEDICAL SPA poruszy problematykę wpływu prac badawczo-rozwojowych na funkcjonowanie swojej placówki medycznej. W ramach prezentacji uczestnicy będą mieli możliwość dowiedzieć się:

- jak nastąpiła dywersyfikacja działalności,
- jak chętnie nawiązali z nami współpracę naukowcy, uczelnie i jakie korzyści przyniosło to korzyści dla jednostki,
- jak można zwiększyć wachlarz „obsługiwanych” pacjentów,
- jakie przynosi to wymierne korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorstwa zarówno w trakcie projektu , jak i w dłuższej perspektywie w trakcie wdrażania produktu medycznego.

Rola i znaczenie Inspektora Ochrony Danych w przeglądzie zgodności z RODO placówki

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Sala OPAL II, 14.30 – 15.00

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

Co mówi o Tobie Twój zespół, kiedy wychodzisz z pokoju? – 5 poziomów zarządzania placówką medyczną.

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala OPAL II, 16.00-16.30

Każdy chciałby być lubiany, ale nie to jest celem szefa, menedżera, kierownika. Każdy, kierownik, menedżer powinien być szanowany przez swój zespół. Z tego wykładu dowiesz się m.in.:

Jak zbudować autorytet?

Jak zapracować na szacunek zespołu?

Czego unikać przy budowaniu autorytetu?

"Byłe do piątku" czyli symptomy wypalenia zawodowego. Jak przemęczenie i niezdrowa atmosfera prowadzą do mobbingu, spadku efektywności oraz utraty wizerunku.

Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu, Coach

Sala Opal II, 15.30-16.00

Około 20% polskiego społeczeństwa jest wypalonych zawodowo w pełnym tego słowa znaczeniu. Nie są zdolni do pracy i potrzebują wsparcia medycznego oraz psychoterapeutycznego. Około 60 – 70 % pracowników doświadcza umiarkowanego wypalenia. To taki stan, jakbyśmy czuli, że w naszym baku zaczyna brakować paliwa, a do następnej stacji benzynowej jest jeszcze bardzo daleko, a mamy świadomość, że jedziemy już na oparach i nie wiadomo czy do niej dojedziemy. Ludzi niewypalonych zawodowo jest w Polsce również około 20 %. Tak przedstawia się stan faktyczny. Nie bez powodu wypalenie zawodowe zostało uznane za jednostkę chorobową. Podczas mojej prelekcji skoncentruję się na najbardziej charakterystycznych objawach wypalenia oraz zachowaniach menedżerów mających wpływ na jego powstawanie w zarządzanym zespole. Dzięki tej wiedzy oraz swojej świadomej samoobserwacji jesteśmy w stanie w odpowiednim momencie zatrzymać ten niszczący nas proces abyśmy nie zostali zmuszeni do całkowitego wyłączenia się z życia na wiele długich miesięcy. Jako odpowiedzialni menedżerowie jesteśmy również zobowiązani do świadomego tworzenia środowiska sprzyjającego współpracy zawodowej i utrzymywania zdrowej atmosfery w zespole pracowniczym.

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

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Sala OPAL I, 16.00 – 16.30

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.

Główny partner



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>

Złoty partner



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.



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.



Jesteśmy liderem rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków w kraju. Kluczowymi partnerami są dla nas niezależni aptekarze, których uznajemy za fundament rozwoju i stabilności rynku aptecznego. Wspieramy ich w codziennym prowadzeniu aptek, dostarczając narzędzi do budowania konkurencyjności i rentowności.

Dbamy o zdrowie pacjentów rozwijając sieć przychodni lekarskich. Jesteśmy ekspertami w segmencie badań klinicznych, realizujemy ambitne projekty telemedyczne, z powodzeniem działamy w branży e-commerce. Jesteśmy również doświadczonym producentem leków i preparatów aptecznych. Od 2004 roku NEUCA jest spółką publiczną, notowaną na GPW w Warszawie, regularnie poprawiającą wyniki finansowe.



Agencja PR współpracująca z placówkami medycznymi w zakresie budowy planów i strategii marketingowej. Ponadto Case Consulting pomaga w komunikacji kryzysowej oraz budowie marki osobistej. Zespół jest tworzony przez doświadczonych ekspertów mających w swoim portfolio wiele skutecznie zrealizowanych projektów.

Generalny wykonawca, między innymi dla branży medycznej, który oferuje kompleksową realizację oraz remont gabinetów i klinik medycznych w modelu design & build (zaprojektuj i zbuduj). W skład współpracy z firmą wchodzi: dobór lokalu, jego zaprojektowanie, prace budowlano - instalacyjne i optymalizacja kosztowa wszystkich etapów inwestycyjnych.



PRIMATER
THE CONSTRUCTION PARTNER

Za każdy projekt odpowiada zespół specjalistów i inżynierów z wieloletnim doświadczeniem, którzy działają wielopłaszczyznowo, planując funkcję obiektu z uwzględnieniem jak najdogodniejszej aranżacji powierzchni. Primater odpowiada m.in. za: instalacje sanitarne, instalacje przeciwpożarowe, instalacje elektryczne i niskoprądowe, budowę ścian oraz sufitów, wykończenia posadzek, montaż drzwi, montaż oświetlenia, wykończenia ścian (malowanie, tapety, inne), produkcję mebli na wymiar wraz z montażem, wszystkie dostawy materiałów, kompleksowe oznakowanie placówki takie, jak logo na elewacji, logo w recepcji i inne elementy reklamowe.

Wnętrza realizacji medycznych wykonanych przez Primater są nowoczesne, stylowe, komfortowe, ergonomiczne i konkurencyjne. W projekcie dużą wagę przywiązuje się do pacjenta – zespół Primater tworzy przestrzenie, w których zwiększa się poczucie bezpieczeństwa oraz zaufanie do personelu medycznego. Równie ważną rolę odgrywa funkcjonalność i komfort podczas pracy lekarzy i personelu, co także jest składową projektów Primater. Ponadto, realizowane przez firmę wnętrza gabinetów i klinik wpisują się w najbardziej aktualne trendy w zakresie designu i spełniają rygorystyczne przepisy sanitarno-epidemiologiczne.

NFON Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie jest częścią ogólnoeuropejskiego dostawcy zintegrowanej komunikacji biznesowej NFON AG. Jako operator telekomunikacji zapewniamy nowoczesne rozwiązania komunikacyjne, które znajdują zastosowanie w wielu branżach, w tym w sektorze ochrony zdrowia. Z naszych usług korzystają zarówno małe gabinety jak również placówki z więcej niż jedną lokalizacją. Nasze produkty umożliwiają wdrożenie profesjonalnej centrali telefonicznej bez konieczności inwestowania w infrastrukturę, obniżając tym samym koszty jej uruchomienia oraz administracji. Umożliwiamy również integrację naszego rozwiązania z ponad 300 systemami CRM, nagrywanie rozmów oraz dostarczamy rozwiązanie, które integruje wiele kanałów komunikacyjnych w jednej aplikacji.



Ecophon Saint-Gobain jest wiodącym dostawcą systemów akustycznych służących kształtowaniu akustyki wewnątrz. Poprzez swoje działania i produkty przyczynia się do tworzenia przyjaznego i zdrowego klimatu w pomieszczeniach, poprawy jakości życia, samopoczucia oraz wydajności użytkowników. Mottem marki jest twierdzenie, że dźwięk ma znaczący wpływ na ludzi. Zasady przyświecające marce wywodzą się ze szwedzkich tradycji ludzkiego podejścia do problemów, wspólnej odpowiedzialności za jakość życia oraz wyzwania przyszłości. Ecophon jest częścią grupy Saint-Gobain, światowego lidera w zakresie rozwiązań dla zrównoważonego budownictwa.



Srebrny partner



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 dziedziczne, systemy wspierające proces leczenia i diagnostyki, analityka biznesowa, hurtownie danych oraz rozwiązania z obszaru cyberbezpieczeństwa. Więcej informacji: cez.gov.pl



Zapraszaj
do siebie
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 perfumierskie 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.

BTL Industries Limited jest międzynarodową firmą specjalizującą się w produkcji oraz dystrybucji najwyższej jakości aparatury medycznej z zakresu fizjoterapii, kardiologii, medycyny estetycznej oraz stomatologii. Główna siedziba firmy mieści się w Wielkiej Brytanii. Produkty BTL sprzedawane są na całym świecie poprzez rozbudowaną sieć przedstawicielstw oraz oficjalnych dystrybutorów. BTL dostarcza na rynek produkty spełniające najwyższe standardy jakości.

BTL Polska Sp. z o.o. została założona w roku 2001 i jest oficjalnym przedstawicielstwem BTL Industries w Polsce. W naszej ofercie znajduje się szeroka gama urządzeń do fizjoterapii, neurorehabilitacji, kardiologii, spirometrii, ginekologii, medycyny estetycznej oraz stomatologii. Nasze produkty wyróżnia innowacyjność i intuicyjność użytkowania, doskonałe parametry oraz najwyższa jakość wykonania.

Oferujemy pełną gamę usług dodatkowych, takich jak: wsparcie techniczne i serwisowe, doradztwo, szkolenia i warsztaty, rabaty dla stałych klientów, system finansowania zakupu (leasing, raty) oraz wsparcie w uzyskaniu dofinansowania.

Alstor jest dystrybutorem z wieloletnim doświadczeniu na rynku IT. Od 2008 rozwijamy ofertę medyczną, na którą składają się rozwiązania od renomowanych producentów. Ważną pozycję w ofercie Alstor zajmują stacje diagnostyczne do różnych zastosowań. Odrębną grupę w ofercie Alstor stanowią wózki medyczne, uchwyty do podwieszania stacji roboczych oraz szeroka gama ramion firmy Ergotron. Wszystkie produkty cechuje wytrzymałość, co potwierdza długa gwarancja – od 5 do nawet 15! lat. Nowością jest platforma do komunikacji głosowej i system wzywania pielęgniarek. System zaprojektowano tak, aby umożliwiał lepszą komunikację między pacjentami i pielęgniarkami. Wszystkie zdarzenia są szczegółowo rejestrowane, aby ułatwić ocenę jakości opieki. W Alstor zakupić można systemy do wydawania wyników badań na płytach i pendrive wraz z oprogramowaniem sterującym.

Zapraszamy: <https://alstor.pl/oferta/rozwiwania-dla-medycyny/>

PROFI-ART - TYFLOMAPA.PL - jesteśmy firmą polską, specjalizującą się w doradztwie, projektowaniu, produkcji oraz instalacji profesjonalnych i trwałych systemów oznaczeń dla niewidomych i słabowidzących.

Wykonujemy tyfłomapy we wszystkich znanych technologiach, zawsze mając na uwadze projektowanie uniwersalne. Nasze tyfłomapy mogą być zarówno klasyczne jak i udźwiękowione. Wszystkie nasze projekty konsultujemy z Polskim Związkiem Niewidomych. Wykonujemy również fakturowe oznaczenia powierzchni (zgodnie z normą ISO 21542:2011) składające się z kombinacji faktur, które są możliwe do wykrycia dla osób z dysfunkcją wzroku. Tworzymy, projektujemy, montujemy wszystkie oznaczenia z wykorzystaniem alfabetu Braille'a - piktogramy, tabliczki, nakładki na poręcze.

PROFI - ART to doświadczony zespół, pomaga na każdym etapie od projektu do montażu!

www.tyflomapa.pl



Brązowy partner

Simpliteca

Skuteczny marketing branżowy

Simpliteca.com to wyjątkowa firma. Tworzymy zgrany zespół specjalistów, który od 10 lat aktywnie wspiera małe i średnie firmy we wzroście i rozwoju. Przez te lata wspomogliśmy swoją wiedzą i doświadczeniem setki podmiotów, które dziś funkcjonują jako monopolisci w swoim obszarze. Pracujemy zdalnie, nie mamy swojego biura. Mimo to, tworzymy świetną atmosferę, budujemy długoletnie relacje i działamy efektywniej niż wiele tradycyjnych agencji marketingowych. Jeśli tylko czujesz, że Twoja firma stoi w miejscu, wskaźniki wzrostu dawno przestały rosnąć, a konkurencja odbiera Ci kolejnych klientów – odezwij się. Na pewno pomożemy!

Pozostali partnerzy konferencji:



WYSOCZAŃSKI
CONSULTING



RejestratorkaMedyczna.pl

POZIOM
SZKOLIMY
DLA EFEKTÓW



europa
fundacja
innowacji



CzasSzkolenia.pl

SMOK

Kancelaria Prawna

Patronat medialny:

WE **MEDIPMENT.PL**
MEDICAL EQUIPMENT



TWOJA **PODOLOGIA.PL**

PRACA **W** **MEDYCYNIE.COM**



dlaSzpitali.pl
SERWIS OPM

MED **tube**

sharing
medical
knowledge™

OPM
OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY

pielegniarki.info.pl



Portal
Fizjoterapeuty

karierabohatera

medinwestycje.pl