



12 grudnia

2024

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Koszalin



**Forum Menedżerów
Służby Zdrowia**

Sukces zaczyna się od spotkań

Rejestracja uczestników (8:00 – 8:45)

Sesja otwierająca (8:45 – 10:40)

Otwarcie konferencji – omówienie kwestii technicznych oraz przedstawienie partnerów i przebiegu spotkania.
Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe

\$prawna placówka. Jak prosto i zgodnie z przepisami zarządzać placówką medyczną?
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Teleporada dla Twojego biznesu – Szybka diagnoza, zdrowe finanse!
Izabela Olczyk-Nowak, Nest Bank

7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera.
Łukasz Laskowski, Poziom 4

Poznajmy się! Sesja networkingowa dla uczestników konferencji.
Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe

Przerwa (10:40 – 11:10)

Sala A – Menedżer w placówce
(11:10 – 12:40)

Nowy menedżer w placówce medycznej – jak zbudować autorytet i wdrożyć nowego menedżera?
Łukasz Laskowski, Poziom 4

Rola ubezpieczeń na życie w sukcesji – nawigacja przez zmiany.
Aleksandra Wiskulka, Allianz

Sukcesja w placówce medycznej – pułapki i rozwiązania na zmianę warty, czyli przekazanie firmy swoim następcom.
r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorński Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych

Sala B – Cyfryzacja, dokumentacja medyczna
(11:10 – 12:40)

Pacjent w centrum cyfrowej ewolucji – jak prawidłowo prowadzić i udostępniać EDM? Jakie możliwości kryje Internetowe Konto Pacjenta i mobilna aplikacja mIKP?
Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia

Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft.
Marek Żołnowski, Eurosoft

Co dokumentacja medyczna mówi o placówce?
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Sala C – Pacjent komercyjny
(11:10 – 12:40)

Jak praca w zgranym i prawidłowo funkcjonującym zespole przekłada się na jakość obsługi pacjenta komercyjnego? Co warto wiedzieć, aby dbać o pozyskiwanie i utrzymanie klientów?
Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Jak wyróżnić się na rynku? Nietuzinkowe pomysły na marketing placówki medycznej.
Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener Biznesu

Przerwa (12:40 – 13:10)

Sala A – Kompetencje menedżera
(13:10 – 14:40)

Lepiej zapobiegać niż leczyć, czyli jak krok po kroku zbudować kontrakt współpracy w zespole pracowniczym oraz w relacjach z pacjentami.
Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Problemy? Wyzwania? A może sytuacje do rozwiązania? Jak za pomocą postawy proaktywnej menedżera inspirować zespół do osiągania ponadprzeciętnych rezultatów?
Łukasz Laskowski, Poziom 4

Symptomy wypalenia zawodowego w zespole pracowniczym. Jak przemęczenie i niezdrowa atmosfera prowadzą do mobbingu oraz spadku efektywności zawodowej i utraty pozytywnego wizerunku.
Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Sala B – Prawo w placówce leczniczej
(13:10 – 14:40)

Jak respektować prawo pacjenta do poszanowania godności i intymności. Praktyczne wskazówki.
Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener Biznesu

CIT Estoński 2.0 oraz inne korzyści podatkowe dla placówek medycznych.
Przemysław Kosiński, Kancelaria Cieciorński, Wacławik, Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych.

Ustawa o ochronie małoletnich i jej wpływ na funkcjonowanie placówki medycznej.
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Sala C – Kadry w medycynie
(13:10 – 14:40)

Nowy personel – obowiązki pracodawcy.
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Czas rozstania. Kiedy i w jaki sposób kończyć współpracę?
Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener

Przerwa (14:40 – 15:10)

Sala A – Obsługa pacjenta
(15:10 – 16:10)

Mediacje z pacjentami. Jak w skuteczny sposób rozwiązywać sytuacje konfliktowe z korzyścią dla obydwóch stron w myśl zasady „wygrana-wygrana”?
Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Uniwersalna instrukcja obsługi pacjenta, czyli jak za pomocą kolorów osobowości rozkochać pacjentów w obsłudze Twojej placówki medycznej?
Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala B – Współpraca z NFZ
(15:10 – 16:10)

Koordinacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi.
Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL

Dostępność do świadczeń zdrowotnych, a organizacja harmonogramu przyjęć w podmiocie leczniczym.
Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL

Przerwa (16:10–16:20)

Sesja Q&A (pytania i odpowiedzi) (16:20–17:10)

Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjne w placówkach leczniczych – odpowiedzi od prawnika i trenera biznesu.
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego,
Łukasz Laskowski, Poziom 4

Zakończenie



Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Royal Park Hotel
ul. Wakacyjna 6, 76-032 Mielno
(12km od centrum Koszalina)



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie 7:50 i jest czynna cały dzień. Zalecamy wcześniejsze przybycie w celu uniknięcia kolejek.



Parking

Gratis dla wszystkich uczestników.



Program konferencji

W związku z losowymi zdarzeniami agenda konferencji może się zmienić. Aktualny program dostępny jest na stronie konferencji. Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel. Wybiera się go udając się do konkretnej sali.



Jedzenie i napoje

W trakcie konferencji mamy zaplanowanych kilka przerw kawowych. W ich trakcie serwowane będą napoje, a także zdrowie i pełnowartościowe przekąski.



Wykłady

Czas wykładów jest ograniczony długością danego panelu i jest on podzielony w równych częściach na wszystkie zaplanowane wystąpienia. W przypadku chęci zmiany sali, zalecamy robić to w przerwach.



Certyfikat

Jest on wydawany za dodatkową opłatą. Jeśli podczas zgłaszania udziału na Kongres zaznaczyłeś zainteresowanie certyfikatem, to zostanie on Ci wręczony podczas porannej rejestracji.



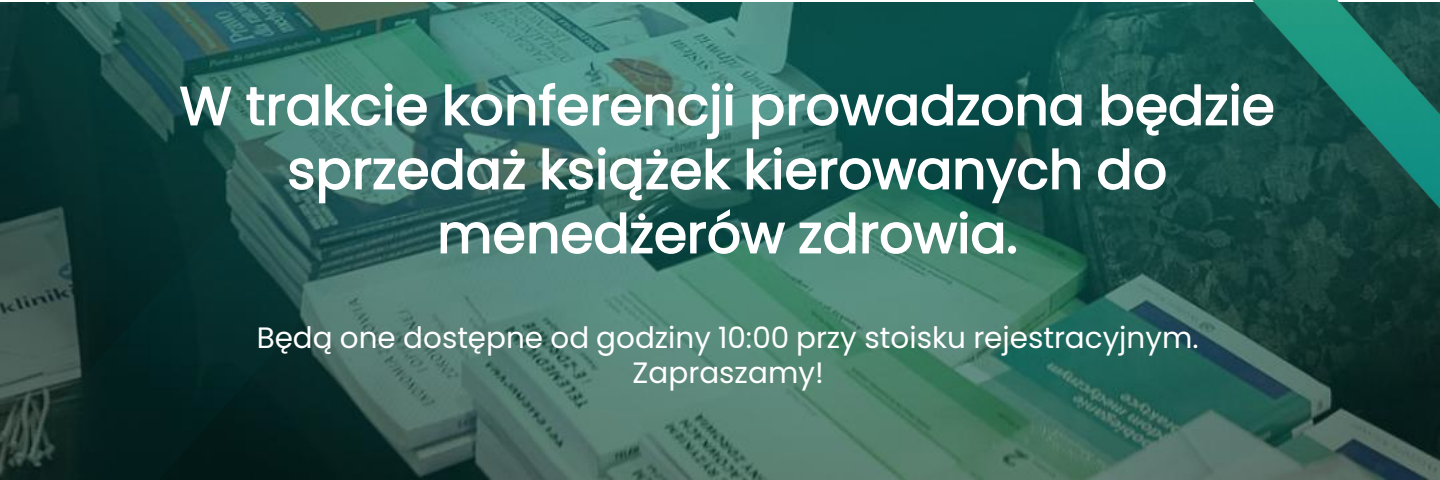
Materiały wideo

Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 14 dni do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony/premium. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.



Informacje

Jeśli masz inne pytania, możesz je zadać przy stoisku rejestracyjnym.



W trakcie konferencji prowadzona będzie sprzedaż książek kierowanych do menedżerów zdrowia.

Będą one dostępne od godziny 10:00 przy stoisku rejestracyjnym.
Zapraszamy!

Eksperci:



Aleksandra Laskowska

Certyfikowany coach zespołowy, posiadający bogate doświadczenie zawodowe z zakresu zarządzania i motywacji personelu, obsługi klienta oraz sprzedaży produktów i usług. Doświadczenia te związane są z 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.

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...



dr n. praw. 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.

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.



Eksperci:



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. 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.

Przemysław Kosiński

Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorński Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych. Osoba z wieloletnim doświadczeniem, specjalizująca się w prawie korporacyjnym.

Na co dzień pomaga przedsiębiorcom w sprawach gospodarczych, w szczególności w zakresie sukcesji i przekształceń działalności gospodarczych w spółki kapitałowe. Sprawny negocjator i dokładny analityk. Ceni sobie biznesowy networking i budowanie dobrych relacji. Od 2012 roku nieprzerwanie publikuje na łamach dwumiesięcznika „Radca prawny”, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem.



Agnieszka Rudnicka-Szymczak

Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Ukończyła podyplomowe studia na SGH Zarządzanie Zakładami Opieki Zdrowotnej. Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, Prince2 Practitioner, Management of Risk, Agile, Facilitation). Obecnie, studentka podyplomowych studiów MBA Healthcare Innovation & Technology w Centrum Kształcenia Podyplomowego Łazarski w Warszawie. Jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, PI).

Tomasz Telus

Przedstawiciel organizatora, prowadzący wydarzenie. Od ponad 10 lat specjalizuje się w organizacji konferencji i szkoleń dla ochrony zdrowia, mając na koncie blisko 200 takich wydarzeń. Podczas tych spotkań dba o każdy szczegół – od sprawnego przebiegu, przez pilnowanie harmonogramu i prezentacji, aż po koordynację obecności prelegentów. Jest kluczową osobą do kontaktu – zarówno przed, w trakcie, jak też po konferencji. Prowadzący sesję networkingową.



Eksperci:



Aleksandra Wiskulska

Agent ubezpieczeniowy z bogatym doświadczeniem zawodowym w sektorze finansowym i sprzedaży bezpośredniej. Posiada ponad siedem lat doświadczenia w pracy z klientami biznesowymi oraz indywidualnymi, co pozwala jej skutecznie doradzać w zakresie ochrony majątku i zarządzania ryzykiem. Przez lata współpracowała z wieloma firmami, wspierając je w wyborze rozwiązań finansowych i ubezpieczeniowych. Specjalizuje się w ubezpieczeniach na życie oraz prywatnej opiece zdrowotnej, a także w tworzeniu strategii sukcesji dla firm. W swojej pracy stawia na indywidualne podejście, które pozwala jej dostosowywać oferty do specyficznych potrzeb klientów. Jej doświadczenie w finansach i analiza ryzyka stanowią solidne podstawy do oferowania kompleksowych rozwiązań ubezpieczeniowych. Podczas swojej prelekcji opowie o roli ubezpieczeń w procesie sukcesji, podkreślając, jak mogą one wspierać stabilność i rozwój firm w obliczu trudnych sytuacji.



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera.

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 8:50–9:30

Nawyk 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?

Śprawna placówka – czyli jak prosto i zgodnie z przepisami zarządzać placówką medyczną?

Dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Sala A, 9:30–10:00

Śprawna Placówka to 7 modułów zawierających najważniejsze kwestie dotyczące sposobu prowadzenia i zarządzania placówką medyczną zgodnie z obowiązującymi przepisami. Wykład jest wstępem do autorskiego szkolenia dr n. praw. adwokata Macieja Gibińskiego – właściciela kancelarii adwokackiej CDPM. Tworząc Śprawną Placówkę przeszliśmy przez wszystkie dostępne metody zarządzania oraz przez wszystkie możliwe kontrole. Szkolenie przeznaczone jest dla osób zarządzających placówkami medycznymi, oraz dla menagerów placówek medycznych.

Nowy menadżer w placówce medycznej – jak zbudować autorytet i wdrożyć nowego menadżera?"

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 11:00–11:30

Nowy menedżer, kierownik, koordynator. Nowy, bo przyszedł do nas z zewnątrz i musi zarządzać zespołem, którego nie zna, w miejscu, w którym nigdy nie pracował. Nowy, bo awansował i musi zarządzać swoimi kolegami. Jakby nie patrzeć, przed „nowym” jest wiele wyzwań, z którymi musi sobie poradzić. Jeśli jesteś lub byłeś w podobnej sytuacji, koniecznie przyjdź na to wystąpienie. Jeśli jesteś przełożonym osoby, która niedawno została nowym menedżerem, tym bardziej przyjdź na to wystąpienie. Po co? Po konkretne narzędzia, dzięki którym nowy menedżer w Twojej placówce zacznie swoją pracę w nowej funkcji naprawdę dobrze.

Sukcesja w placówce medycznej – pułapki i rozwiązania na zmianę warty, czyli przekazanie firmy swoim następcom.

Przemysław Kosiński, Cieciorowski Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych
Sala A, 12:00–12:30

1. Czy zastanawiałeś się kiedyś zabezpieczyć ryzyko nagłego odejścia właściciela Twojej placówki medycznej?
2. Czy chcesz poznać ryzyka prawne związane ze śmiercią właściciela jednoosobowej działalności gospodarczej oraz wspólnika spółki jawnej, spółki partnerskiej lub spółki komandytowej?
3. Czy jesteś zainteresowany zabezpieczeniem sukcesji w Twojej placówce medycznej i przygotowaniem realnego planu zabezpieczającego na wypadek śmierci właściciela lub współwłaściciela podmiotu?
4. Czy chcesz poznać zalety i korzyści płynące z wprowadzenia placówki medycznej w formie spółki kapitałowej?
5. Czy chcesz dowiedzieć się jak przekształcić Twoją obecną placówkę medyczną do nowej, bezpiecznej i korzystnej formy prawnej z zachowaniem ciągłości i historii placówki?
6. Czy zastanawiałeś się nad tym, czy Fundacja rodzinna jest dla Ciebie?
7. Jeżeli odpowiedziałeś „TAK” na co najmniej jedno z powyższych pytań to zdecydowanie ta prelekcja jest dla Ciebie!



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

Jak praca w zgranym i prawidłowo funkcjonującym zespole przekłada się na jakość obsługi pacjenta komercyjnego.

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy
Sala C, 11:00–11:30

Gdy jako menedżerowie zaczynamy dostrzegać coraz więcej problemów związanych z brakiem zaangażowania i nieumiejętnością poradzenia sobie w sytuacjach konfliktowych w relacjach pracowników z klientami. Gdy obserwujemy, że pracownicy nie radzą sobie ze swoimi emocjami, przenoszą swoje problemy do pracy, a zamiast na realizacji zadań, bardziej koncentrują się na plotkowaniu i narzekaniu. Gdy tracą czas na surfowanie po internecie, a odpowiedzialność za powstałe problemy przenoszą na wszystkich innych, tłumacząc się wymijająco, że oni przecież na to nie mają wpływu.... Gdy zaczynamy borykać się z utratą dobrych pracowników lub gdy mamy problem z rywalizacją pomiędzy grupami zawodowymi, najczęściej nie zdajemy sobie wtedy sprawy, że u podnóża tych wszystkich problemów leży brak zaufania.

A to od niego wszystko się zaczyna!

Jeżeli w zespole nie ma zaufania, nie można oczekiwać zaangażowania i odpowiedzialności, a co się z tym wiąże – nie ma oczekiwanych wyników finansowych, a firma zamiast się rozwijać, stoi w miejscu.

O tym w jaki sposób jako menedżerowie możemy zadbać o zdrową atmosferę w naszym zespole, aby pracownicy zadbali o klientów opowiem już podczas najbliższej konferencji, na którą z całego serca zapraszam! Będzie dużo o tym, w jaki sposób krok po kroku budować zaangażowanie i pracowniczą współodpowiedzialność za sukces Kliniki.

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

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy
Sala A, 13:00–13:30

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 postrzega 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 dziwić 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.

Czy możemy tego uniknąć? A jeżeli tak, to co musimy zrobić, aby od samego początku budować zasady współpracy oparte na wzajemnym szacunku? Jak się zachowamy, gdy pojawią się pierwsze różnice zdań? Jaki jest klucz do budowania zaufania już od pierwszych dni współpracy tak, aby budować szefowski autorytet oraz skutecznie radzić sobie z sytuacjami konfliktowymi z przyjemnością opowiem już na najbliższej konferencji.



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

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

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 13:30–14:00

Nawyk 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?

CIT Estoński 2.0 oraz inne korzyści podatkowe dla placówek medycznych.

Przemysław Kosiński, Cieciorowski Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych
Sala A, 13:30–14:00

Wyobraź sobie, że:

- w 2024 roku możesz płacić podatek dochodowy jedynie od kwot zysku, które sobie wypłacasz,
- a od wszystkich pieniędzy, które reinwestujesz w swoją placówkę medyczną lub których po prostu z niej nie wypłacasz i zostają na rachunku bankowym spółki, nie płacisz regularnie podatku, aż do momentu kiedy zdecydujesz się na dywidendę, czyli wypłatę zysków właśnie.

Czy wiedziałeś, że w porównaniu z jednoosobową działalnością gospodarczą na podatku liniowym spółka z ograniczoną odpowiedzialnością będąca małym podatnikiem może wychodzić korzystniej pomimo podwójnego opodatkowania?

A jeśli już znasz korzyści i dobrodziejstwa ryczału od dochodów spółek, czyli tytułowego CIT-u estońskiego tylko masz jeszcze pewne wątpliwości w zakresie takich pojęć jak „ukryte zyski”, „wydatki nie związane z działalnością gospodarczą” lub rozliczanie aut służbowych użytkowanych sposób mieszany, to ta prelekcja jest także dla Ciebie.

Ustawa o ochronie małoletnich i jej wpływ na funkcjonowanie placówki medycznej.

Dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Sala A, 14:00–14:30

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.

Pod adresem:



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Opisy poszczególnych prezentacji

Koordinacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi.

Katarzyna Adamska, Prawnik
Sala B, 15:00-15:30

Wykład zostanie poświęcony wprowadzeniu modelu koordynacji w podstawowej opiece zdrowotnej. Zostanie zaprezentowane, jak w praktyce powinien wyglądać cały proces, kto za co jest odpowiedzialny, jak powinna wyglądać współpraca między POZ a AOS i gdzie w tym wszystkim jest pacjent. Poruszone zostaną również kwestie dotyczące koordynacji w aspekcie kompleksowego leczenia pacjenta oraz wymiany informacji o pacjencie. Celem wykładu jest pokazanie, jak dobrze funkcjonujący model koordynacji może wpłynąć na proces leczenia pacjenta.

Mediacje z pacjentami. Jak w skuteczny sposób rozwiązywać sytuacje konfliktowe z korzyścią dla obydwóch stron w myśl zasady „wygrana-wygrania”?

Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy
Sala A, 15:00-15:30

Konflikty są nieuchronną częścią naszego życia. Są wpisane w nasz rozwój i w budowanie naszych relacji. Boimy się ich, zamiatamy je pod dywan, udając przed samym sobą, że ich nie ma, a gdy wybuchają, nie wiemy jak się mamy zachować. Zapraszam wszystkie osoby, które chcą dowiedzieć się czegoś więcej na temat skutecznego radzenia sobie z konfliktami w oparciu o szacunek dla obydwóch stron i koncentrację na poszukiwaniu rozwiązań.

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

Łukasz Laskowski, Trener Biznesu Coach
Sala A, 15:30-16:00

„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?



Rozszerz wiedzę z najlepszymi – zapoznaj się z ofertą naszych szkoleń!

Wszystkie informacje o dostępnych szkoleniach znajdują się pod adresem:

www.akademiamcb.pl.

Zapraszamy!



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Złoty partner

Nest!
BANK

Nest Bank jest polskim bankiem komercyjnym skoncentrowanym na przedsiębiorcach oraz świadczącym usługi finansowe dla klientów indywidualnych. Bank oferuje szeroki wachlarz produktów i usług, w tym konta osobiste i oszczędnościowe, kredyty, ubezpieczenia i inwestycje. Siła Nest Banku tkwi w podejściu do usług finansowych i silnym nacisku na innowacje. Bank kładzie nacisk na nowoczesne rozwiązania technologiczne, w tym sztuczną inteligencję i automatyzację procesów, które pozwalają mu działać sprawnie i skalować biznes przy jednoczesnym zapewnieniu klientom wysokiej jakości obsługi w rozsądnej cenie. W kwietniu 2024 roku Nest Bank stał się pierwszym bankiem w Polsce, który udostępnił swoim klientom asystenta bankowego w aplikacji opartego na ChatGPT (N! Asystent).

 EuroSoft

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 wymagom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników- dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.

Allianz 

Allianz to jedna z największych firm ubezpieczeniowych na świecie, działająca w ponad 70 krajach, w tym w Polsce. Ma 130 lat doświadczenia. Oferuje szeroki wachlarz produktów ubezpieczeniowych, w tym ubezpieczenia na życie, zdrowotne, majątkowe, komunikacyjne oraz inwestycyjne. Allianz wspiera zarówno klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstwa, dostarczając rozwiązania, które chronią to, co dla nich najważniejsze. Nasze innowacyjne podejście, oparte na nowoczesnych technologiach, pozwala na efektywne zarządzanie ryzykiem oraz zapewnianie najwyższej jakości usług. W Polsce Allianz wyróżnia się ofertą ubezpieczeń zdrowotnych i pracowniczych, które pomagają firmom zadbać o zdrowie i dobrostan ich zespołów. Naszym priorytetem jest budowanie zaufania oraz długotrwałych relacji z klientami poprzez dostarczanie niezawodnych rozwiązań w zmieniającym się świecie.



Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Srebrny partner



Holter Do Domu jest centrum telemedycznym zajmującym się zdalnym opisywaniem badań holterowskich przez lekarzy kardiologów z ewentualnym wypożyczeniem sprzętu holterowskiego co pozwala na wyskalowanie badań w placówkach medycznych. Mamy też ofertę dla klientów indywidualnych – wysyłka holtera do domu pacjenta, na drugi dzień od złożenia zamówienia przez naszą stronę internetową. Zatrudnieni kardiolodzy są profesjonalistami w dziedzinie zaburzeń rytmu serca.

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!

Brązowy partner

AIDIAN

Jesteśmy wiodącą fińską spółką założoną w 1974 roku, która zajmuje się diagnostyką in vitro (IVD). Opracowujemy, produkujemy i dystrybuujemy szybkie, niezawodne testy diagnostyczne dla punktów opieki nad pacjentem. Naszą misją jest promowanie zdrowia na całym świecie poprzez stosowanie szybkich i dokładnych testów diagnostycznych. Dostarczamy rozwiązania do walki z opornością na środki przeciwdrobnoustrojowe (AMR), jednego z największych globalnych zagrożeń zdrowotnych, a zarazem wspieramy zrównoważone stosowanie antybiotyków przepisywanych w podstawowej opiece zdrowotnej. W tym roku, obchodzimy 50 lecie naszego istnienia i rozpoczynamy podróż na kolejne 50 lat!



Centra Zdrowia Psychicznego MindHealth to sieć nowoczesnych placówek zdrowia psychicznego w różnych miastach Polski, specjalizujących się w kompleksowej opiece psychiatrycznej i psychologicznej na najwyższym poziomie. Oferujemy szeroki zakres usług: diagnozę, leczenie zaburzeń psychicznych, psychoterapię indywidualną, grupową, rodzinną i terapię uzależnień. Nasze placówki zapewniają opiekę dla dzieci, młodzieży i dorosłych. Integralną częścią naszej sieci jest prywatny Szpital MindHealth z oddziałami psychiatrycznymi w Warszawie, który oferuje opiekę stacjonarną i całodobową dla dorosłych wymagających intensywniejszego wsparcia.

Forum Menedżerów Służby Zdrowia

Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia. Podczas ich wydarzeń w szczególności poruszane są tematy związane z prawem, zarządzaniem i obsługą pacjenta.

Partnerzy konferencji



Patronat honorowy



Patronat medialny





12 grudnia

2024

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl



MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe