

Программа повышения
квалификации

Управление медицинским бизнесом



Управление медицинским бизнесом

Очно-заочная программа · Повышение квалификации · Профессиональная переподготовка

№	Модули программы	Количество часов(НМО)/ очных дней	Цена за учебный модуль (руб.)
1	Эффективная модель медицинского бизнеса: практическая настройка. Как сделать клинику успешной, а управление результативным. #Руководитель #Главный врач	36/3	40 000
2	Экономика и финансы медицинской организации. Как зарабатывать больше и распределять финансовые потоки. #Руководитель #Главный врач	18/2	25 000
3	Современные продажи и маркетинг в медицине Что должен знать успешный руководитель. #Руководитель #Главный врач #Старший администратор	36/3	40 000
3.1	Построение системы продаж. Как и кто продает. Кто и как управляет. #Руководитель #Главный врач #Старший администратор	36/3	40 000
4	Почему люди увольняются и как их удержать? Кого и как нанимаем. Персонал. Проблемы и решения. #Руководитель #Главный врач #HR-менеджер	36/3	40 000
5	Бизнес- процессы клиники. Где их слабые места и как их избежать. #Руководитель #Главный врач	36/3	40 000
6	Автоматизация процессов в современной клинике. IT решения в медицине. Автопродажи. Электронная история болезни. #Руководитель #Главный врач	18/2	25 000
7	Медицинское право – уверенная защита интересов клиники. #Руководитель #Главный врач #Юрист	18/2	25 000
8	Качество и безопасность медицинской деятельности. Предложения Росздравнадзора, приказ МЗ СО 785н от 31.07.2020г., ISO, EFQM, JCI. #Руководитель #Главный врач #Главная медсестра	36/3	40 000
8.1	Требования международных стандартов ISO для медицинских организаций, стремящихся сократить риски. #Руководитель #Главный врач	18/2	25 000
9	Требования санитарного законодательства и права потребителя (пациента) – ответственность Главного врача. #Руководитель #Главный врач #Главная медсестра	18/2	25 000
	Итого	288 / 27	350 000

Стоимость пакета из
9 основных модулей
~~300 000 руб.~~ = 220 000 руб.

Пакет из любых
144 часов
~~170 000 руб.~~ = 130 000 руб.

Модули программы

1. Эффективная модель медицинского бизнеса - практическая настройка.

Как сделать клинику успешной, а управление результативным.

36 ак. час (НМО) 3 дня очных занятий.

- Системный взгляд на управление медицинской компанией.
- Ответы на актуальные вопросы управления клиникой.
- Практические инструменты управления.
- Практикум: составление проекта «Стратегии развития клиники»:
 - ✓ Как пробить потолок доходности?
 - ✓ Как развивать медицинский бизнес?
 - ✓ Какие успешные бизнес-модели можно применить для частной клиники?
 - ✓ Как настроить эффективное управление?
 - ✓ Надо ли масштабировать существующий бизнес?
 - ✓ Перестроение структуры и процессов клиники для повышения эффективности.

Спикеры:



Трапезников Игорь Вениаминович

Директор консалтинговой компании СТРАТЕГИЯ. Эксперт по управлению и развитию бизнеса. Опыт управления - 25 лет. Более 200 успешно реализованных проектов по разработке стратегии и настройке эффективного управления компанией. Среди которых медицинские и фармацевтические организации, клиники. Аптечные сети, а также: Авиакомпания Россия, Вертолеты России, РУСАЛ, Атамекен Агро (агрохолдинг), ОКАМИ моторс и др.



Маркова-Учайкина Татьяна Петровна

Руководитель службы эксплуатации наземных сооружений и капитального строительства ОАО АК "Уральские Авиалинии".

Бронзовый и золотой призер Чемпионатов Свердловской и Челябинской области по Управленческим поединкам,

участник и призер Чемпионата России по классической управленческой борьбе, г. Москва.

Член судейской коллегии Клуба собственников и руководителей в г. Екатеринбурге по Управленческим поединкам.

Стоимость — 40 000 руб.

2. Экономика и финансы медицинской организации.

Сохраните и преумножьте свои Деньги

18 ак. час (НМО) 2 дня очных занятий.

- Управление и учет. Подход руководителя
- Финансовая стабильность и финансовая безопасность.
- Практические инструменты
- Ответы на актуальные вопросы
 - ✓ Какие методы управления финансами применять для частной клиники.
 - ✓ Преимущества Управленческого Учета, отличия от бухгалтерского.
 - ✓ Финансовые инструменты руководителя, и как ими пользоваться.
 - ✓ Точка Безубыточности. Способ ее расчета.
 - ✓ Планирование и оптимизация Налогов.
 - ✓ Практические методы обеспечения финансовой Стабильности и Безопасности
 - ✓ Как считать Прибыль каждый день.
 - ✓ Способы Инвестиций до их использования.

Спикер:



Михняев Александр Леонидович

Финансовый директор с 18- летним стажем

С 1995 г. в бизнесе. МВА дипломированный руководитель в моделировании развития стратегий управления бизнесом. Практический опыт увеличения стоимости предприятий в шесть раз. Подготовка и вывод федерального холдинга на IPO LSE. Обладатель авторских свидетельств, награжден грамотами правительства

Стоимость — 25 000 руб.

3. Современные продажи и маркетинг в медицине

Что должен знать успешный руководитель.

36 ак. час (НМО) 3 дня очных занятий.

Особенности медицинского бизнеса определяют подход к продвижению медицинских услуг. Если не учитывать эту отраслевую специфику, то продвигать клинику не получится. Пациенты отличаются от клиентов, описанных в классических учебниках по маркетингу и продажам. Врачи отличаются от классических продавцов – медицинская услуга по своим последствиям не то же самое, что поход в салон красоты или поездка в гипермаркет.

- Как настроить систему маркетинга: маркетинг организации, маркетинг услуг, маркетинг специалистов, маркетинг места, маркетинг конкурентных идей и т.д., при этом снять «шоры» проф. деформации, понять своих пациентов и увидеть ситуацию их глазами? Как контролировать маркетинг на всех этапах? Что в действительности стоит за понятием «бренд клиники» и как влияет на доходы?
- Как оценить спрос на конкретные услуги, какие рекламные каналы выбрать, чтобы обеспечить рост продаж и не потратить лишних денег? Как сделать рекламу не информационной, а продающей?
- Современный подход к общению: хорошее первое впечатление, умение задавать вопросы, умение аргументировать: отработка умения производить хорошее впечатление, отработка умения задавать вопросы, отработка умения аргументировать.
- Как группировать клиентов по «интересам» - настроить грамотные коммуникации с каждой группой, не раздражая частотой контактов и не перегружая их лишней информацией. Как мерять и управлять лояльностью постоянных клиентов и получать новых.

Спикеры:



Ребров Илья Николаевич

Директор консалтинговой компании SalesUpNow. Эксперт по управлению продажами и выводу продуктов/услуг на рынок. Постоянный приглашенный спикер бизнес-конференций и клубов. Автор и соавтор более 20 эффективных инструментов продаж, повышающих финансовую результативность компаний минимум на 30%. Игропрактик и разработчик уникальных деловых игр для обучения продажам. Более 200 успешно реализованных консалтинговых проектов по управлению и автоматизации продаж и более 110 довольных клиентов, среди которых медицинские и фармацевтические организации Екатеринбург, Алтайского края и Москвы.

Стоимость — 40 000 руб.

3.1 Построение системы продаж в медицинской организации.

Как и кто продает. Кто и как управляет.

36 ак. час (НМО) 3 дня очных занятий.

Стратегическое управление продажами: Диагностика продаж и управления продажами в МЦ. Методика оценки и экспресс-аудит системы продаж в МЦ. Место продаж в работе МЦ: медицинский персонал и процесс продаж. Организация продаж: как и кто продает? Организация управления продажами: кто и как управляет? Стратегические вопросы продаж: Продажи как конкурентное преимущество МЦ.

- Управление продажами: Методики прогнозирования. Количественные и качественные методы прогнозирования. Управление результатом деятельности МЦ. Работа с результатом (события, абсолютные и относительные цифры, тенденции и точки роста). Алгоритм эффективного планирования продаж на уровне МЦ. Документационное сопровождение процесса прогнозирования и планирования. План действий при превышении плана над реалистичным прогнозом. Координация в продажах. Точки вмешательства Главного врача в процесс продажи. 4 процесса продаж. Моделирование бизнес- процесса продаж. Точки контакта (обращение клиента, предварительный осмотр, лечение, активное обращения). Оперативное планирование продаж: 8 ключевых вопросов
- Управление людьми: Роль врачей в результативных продажах клиники. Управление коллективом. Формальное, неформальное, личностное. Матрица отношений с подчиненными. Связь мотивации и опыта. Управление персоналом согласно каждому типу матрицы отношений с подчиненными. Отношения с непосредственным руководителем. Хвалить или наказывать? Командные эффекты. Оценка необходимости командной работы медицинского персонала и связь с продажами клиники.

Спикеры:



Семенов Алексей Борисович

Эксперт по продажам и управлению продажами и бизнес - процессам

Собственник ведущей бизнес-школы по обучению продажам в УрФО "Школа эффективного бизнеса"

Ведущий Бизнес-тренер Международной бизнес-школы EMAS
Более 800 довольных клиентов (повторные покупки 81.5%)

Самый популярный тренер по продажам в Урало-Сибирском регионе (рейтинговое агентство «Эксперт»)

ТОП – 3 в рейтинге лучших бизнес - тренеров России по версии премии TRENINGS 2020, номинация «Бизнес-тренер года»

Опыт в коммерции более 20 лет.

Стоимость — 40 000 руб.

4. Почему люди увольняются и как их удержать? Кого и как нанимаем.

Персонал. Проблемы и решения.

36 ак. час (НМО) 3 дня очных занятий.

- Управление человеческими ресурсами: система управления персоналом на современном предприятии: подбор и найм, адаптация, обучение и развитие, мотивация и стимулирование, оценка.
- Ситуация на рынке труда. Подбор персонала: подходы, технологии, инструменты. Введение в должность. Адаптация нового сотрудника и испытательный срок.
- Аспекты трудового права.
- Поддержание квалификации персонала: система обучения и развития, мотивация и система оплаты труда: назначение и структура системы оплаты труда, подходы к формированию переменной части вознаграждения, премирования на основе KPIs, элементы системы мотивации
- Корпоративная культура и вовлеченность персонала как ключевые факторы успеха: корпоративная культура: что это и как ее измерить? Подходы к разработке и описанию целевых корпоративных ценностей, вовлекающий менеджмент. Механизмы вовлечения, барьеры вовлечения, вовлекающее лидерство, развитие вовлеченности в организации".

Спикеры:



Гальперин Александр Маркович

Президентская программа подготовки управленческих кадров в Бизнес-школе Уральского федерального университета. Стажировки в Германии и Японии по менеджменту в правоохранении.

Директор по развитию сети многопрофильных клиник «Здоровье 365».



Чукашина Юлия Владимировна

Руководитель службы персонала ДГКБ №11.

Бизнес школа УрФУ, Президентская программа, «Стратегический менеджмент», Бизнес школа ВЭШ, «HR-Директор»,

Практик, руководитель службы персонала МАУ "ДГКБ № 11". Более 15 лет опыта HR работы, в числе которых 10 лет руководящей работы

Реализованные проекты: Постановка системы управления персоналом «с нуля» и оперативное руководство службой управления персоналом: аудит системы управления, подбор, адаптация, оценка, обучение и развитие персонала; разработка кадровой политики компании.



Маркова-Учайкина Татьяна Петровна

Руководитель службы эксплуатации наземных сооружений и капитального Строительства ОАО АК "Уральские Авиалинии".

Бронзовый и золотой призер Чемпионатов Свердловской и Челябинской области по Управленческим поединкам,

участник и призер Чемпионата России по классической управленческой борьбе, г. Москва.

Член судейской коллегии Клуба собственников и руководителей в г. Екатеринбурге по Управленческим поединкам.

Стоимость — 40 000 руб.

5. Бизнес-процессы клиники.

Где их слабые места и как их избежать.

36 ак. час (НМО) 3 дня очных занятий.

Как настроить систему процессов в МЦ в соответствии с современными методами стандартизации и регламентации. Система процессов в медицинском центре должна быть приведена в порядок, должен быть налажен механизм, не зависящий от личности Главного врача или собственника МЦ или отдельных врачей. Налаженный механизм помогает слаженно работать, получать прибыль, но самое важно, налаженная система позволяет сократить риски в работе с пациентами, позволяет построить безопасную для медицинской клиники систему.

- Понятие процессов верхнего уровня и декомпозиции процессов. Определение бизнес-процессов (процессов жизненного цикла медицинской услуги), процессов управления и вспомогательных процессов.
- Структурирование процессов – порядок идентификации и описания с точки зрения выделенных уровней управления процессами в МЦ. Как выделить именно те процессы, которые важны для МЦ.
- Определение ключевых показателей результативности процесса - key performance indicators (KPI) применимые к МЦ.
- Понятие системы сбалансированных показателей и принципа управления по целям применительно к медицинской организации.

Спикеры:



**Семенцов Алексей
Борисович**

Эксперт по продажам и управлению продажами и бизнес – процессам

Собственник ведущей бизнес-школы по обучению продажам в УрФО "Школа эффективного бизнеса"

Ведущий Бизнес-тренер Международной бизнес-школы EMAS

Более 800 довольных клиентов (повторные покупки 81.5%)

Самый популярный тренер по продажам в Урало-Сибирском регионе (рейтинговое агентство «Эксперт»)

ТОП – 3 в рейтинге лучших бизнес - тренеров России по версии премии TRENINGS 2020, номинация «Бизнес-тренер года»

Опыт в коммерции более 20 лет.



Елена Шумилова

Проекты внедрения, сертификации системы менеджмента качества, а также успешное их сопровождение на предприятиях различных. Реализован в 2016 году в кратчайшие сроки (5 месяцев) перевод крупного предприятия (2 тыс. человек) на новую версию ИСО 9001:2015, ИСО 14001:2015, по результатам успешно пройдена ресертификация.

Проекты внедрения интегрированной системы экологического менеджмента, охраны здоровья и обеспечения безопасности труда по стандартам ИСО 14001 и OHSAS 18001.

Управление проектами. Управление проектами на базе MS Project Планирование проектов внедрения систем управления бизнес-процессами, внедрения электронного документооборота и систем менеджмента качества с этапа диагностики (оценочного аудита) предприятия до этапа оценки эффективности.

Стоимость — 40 000 руб.

6. Автоматизация процессов в современной клинике.

IT решения в медицине. Автопродажи. Электронная история болезни

18 ак. час (НМО) 2 дня очных занятий.

- Электронный документооборот внутри клиники: электронная история болезни и электронная персональная медицинская запись.
- Построение правильных коммуникаций с пациентами для первой и повторной покупке услуг, повышение лояльности пациентов. И как не отдавать их в руки конкурентов.
- Как избежать ошибок, связанных с человеческим фактором? Разгрузить персонал и голову руководителя, сохранив 100% контроль над ситуацией.
- Что такое автопродажи? Сколько стоит внедрение и какой принесут доход?
- Как разобраться в множестве IT решений, сразу выбрать для себя оптимальное по функционалу и не переплатить?
- И кто, наконец, объяснит все в подробностях и «человеческим языком», не злоупотребляя техническими терминами?

Спикеры:

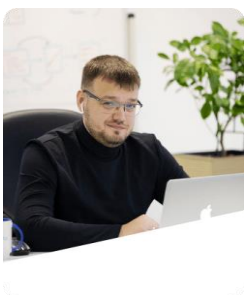


Кузнецов Юрий Владимирович

Руководитель IT-службы ГАУЗ СО «СОКБ № 1».

Эксперт в области телемедицины, автоматизации медицинских организаций.

Внедрение телемедицинских технологий «врач-врач». Организация передачи результатов диагностических исследований в формате DICOM на уровне региона. Автоматизация процессов в клинко-диагностической лаборатории.



Красношлык Геннадий Александрович

Руководитель разработок и внедрений автоматизированных систем, в том числе Региональной медицинской информационной платформы для объединения клиник Московской и Ярославской области в единую информационную базу. Эксперт по автоматизации продаж и маркетинга через CRM.



Ребров Илья Николаевич

Директор консалтинговой компании SalesUpNow.

Эксперт по управлению продажами и выводу продуктов/услуг на рынок.

Постоянный приглашенный спикер бизнес-конференций и клубов. Автор и соавтор более 20 эффективных инструментов продаж, повышающих финансовую результативность компаний минимум на 30%.

Игропрактик и разработчик уникальных деловых игр для обучения продажам.

Более 200 успешно реализованных консалтинговых проектов по управлению и автоматизации продаж и более 110 довольных клиентов, среди которых медицинские и фармацевтические организации Екатеринбурга, Алтайского края и Москвы.

Стоимость — 25 000 руб.

7. Медицинское право – уверенная защита интересов клиники.

Как себя вести руководителю в сложных юридических ситуациях

18 ак. час (НМО) 2 дня очных занятий.

Медицинская документация как способ доказательства

- Первичный медицинский документ: обязан ли врач заполнить его по форме.
- Какие документы выдавать пациентам.
- Как правильно оформить платные медуслуги.
- Вред, причиненный при оказании медпомощи: ответственность врача и организации.

Практикум:

- Проверки в клинике: как подготовиться и чего ожидать.
- Презумпция невиновности и презумпция вины: кто, когда и что должен доказать.
- Можно ли обвинить врача в должностном преступлении.
- Допрос следователя и выемка документов: что надо знать.

Спикеры:



**Агапочкина Марина
Анатольевна**

Директор юридической компании в сфере здравоохранения ООО «Правовой МедКонтроль», общественный помощник Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области, осуществляющий экспертное содействие Уполномоченному в сфере здравоохранения.



**Кожевников Илья
Вячеславович**

Советник Руководитель практики «Уголовно-правовая защита в ятрогенной сфере», адвокат (№ 66/3211 в реестре адвокатов Свердловской области) Юридическая фирма INTELLECT.

Стоимость — 25 000 руб.

8. Качество и безопасность медицинской деятельности.

Предложения Росздравнадзора,
приказ МЗ РФ 785н от 31.07.2020г., ISO, EFQM, JCI.

36 ак. час (НМО) 3 дня очных занятий.

- Организация внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности в соответствии с Предложениями Росздравнадзора как инструмента реализации приказа МЗ РФ №785н от 31.07.2020.
- Организация оказания медицинской помощи на основании данных доказательной медицины.
- Управление изменениями в медицинской организации и роли руководителя в повышении мотивации персонала учреждения.
- Примеры международного опыта в организации системы менеджмента качества и безопасности медицинской деятельности, стандартизации процессов, как инструмента обеспечения эффективности внедрения системы.

Спикеры:



**Мартирисян
Сергей Валериевич**

К.м.н., доцент кафедры акушерства и гинекологии УГМУ, Главный врач МБУ «ЕКПЦ».



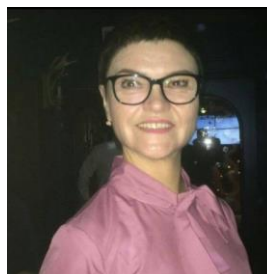
**Перевозкина Ольга
Владимировна**

К.м.н., ассистент кафедры акушерства и гинекологии УГМУ, заведующая организационно-методическим отделом МБУ «ЕКПЦ».



**Колташева Ирина
Михайловна**

Заведующая отделом менеджмента качества и безопасности медицинской деятельности МБУ «ЕКПЦ», врач акушер-гинеколог.



**Плечинта Светлана
Игоревна**

Сотрудник отдела менеджмента качества и безопасности медицинской деятельности МБУ «ЕКПЦ», операционная сестра, сестра-организатор.

Стоимость — 40 000 руб.

8.1 Требования международных стандартов ИСО

Для медицинских организаций, стремящихся сократить риски.

18 ак. час (НМО) 2 дня очных занятий.

Стандартом ISO 9001 описываются требования к системам менеджмента качества (СМК), используемым в компаниях любого типа, масштаба и сферы деятельности. Разработка и внедрение в работу медицинского учреждения механизмов управления, соответствующих международным нормам, позволяет ему достичь более высокого качества обслуживания и услуг.

Основная цель СМК в соответствии с ISO 9001 – минимизирование врачебных ошибок, ведь в большинстве случаев они происходят из-за неправильно организованной системы менеджмента.

Внедрение эффективных управленческих систем позволяет добиться быстрого и качественного оказания медицинской помощи, повысить эффективность услуг и улучшить трудовые условия для персонала клиники.

- Что такое качество? Основная терминология в понимании стандарта ISO 9001-2015 и история развития понятия «качество». Применимость ISO 9001-2015 для медицинских учреждений
- Система управления процессами в соответствии с требованиями ISO 9001-2015 – эффективность управления процессами и достижения поставленных целей в области качества в медицинской организации.
- Факторы, влияющие на качество оказываемой услуги. Что и каким образом влияет на качество услуги и каким образом это отражено в требованиях стандарта ISO 9001-2015.
- Система управления рисками в области качества оказания медицинских услуг – способы свести риски оказания некачественной услуги к минимуму. Управление рисками при создании процесса, системы. Как выбрать методику идентификации и оценки рисков, а также инструменты управления рисками в области качества. Принципы и подходы в управлении изменениями.
- Система управления персоналом в СМК – управление качеством через мотивацию и распределение функций. Как заставить работать людей по установленным правилам системы качества. Принцип постоянного обучения сотрудников.
- Структура стандарта ISO 9001-2015 как итог изучения системы менеджмента качества. Сертификация по ISO 9001-2015 – цель или средство? Как спланировать работу, расставить акценты и контролировать ход проекта подготовки к сертификации (в случае ее необходимости). Какой результат применения стандарта ISO 9001-2015 следует ожидать в итоге.

Спикеры:



Елена Шумилова

Проекты внедрения, сертификации системы менеджмента качества, а также успешное их сопровождение на предприятиях различных. Реализован в 2016 году в кратчайшие сроки (5 месяцев) перевод крупного предприятия (2 тыс. человек) на новую версию ИСО 9001:2015, ИСО 14001:2015, по результатам успешно пройдена ресертификация.

Проекты внедрения интегрированной системы экологического менеджмента, охраны здоровья и обеспечения безопасности труда по стандартам ИСО 14001 и OHSAS 18001.

Управление проектами. Управление проектами на базе MS Project Планирование проектов внедрения систем управления бизнес-процессами, внедрения электронного документооборота и систем менеджмента качества с этапа диагностики (оценочного аудита) предприятия до этапа оценки эффективности.

Стоимость — 25 000 руб.

9. Требования санитарного законодательства и права потребителя (пациента)

– ответственность Главного врача.

————— 18 акад. часов (НМО) 2 дня очных занятий. —————

- Основные направления профилактики ИСМП для снижения уровня заболеваемости и связанной с ней нетрудоспособности, смертности пациентов.
- Организация эпидемиологического надзора за ИСМП с контролем за соблюдением законодательства в сфере защиты прав потребителей медицинских услуг.
- Обеспечение инфекционной безопасности лечебно-диагностического процесса в медицинской организации.

Практические методы контроля руководителя за эпидемиологической безопасностью медицинской помощи:

- Медицинские технологии;
- Больничная среда;
- Медицинский персонал;
- Микробиологический мониторинг;
- Эпидемиологическая диагностика;
- Подготовка квалифицированных кадров

Спикер:



Большакова Ангелина Николаевна

Врач-эпидемиолог эпидемиологического отдела ГАУЗ СО "ОДКБ"

Стоимость — 25 000 руб.



Успехов Вам и Вашей Клинике!

Адрес: 620026 г. Екатеринбург, ул. Горького 65, 2 подъезд, 4 этаж,

ул. Чернышевского 16, оф. 705

Тел: 8 (343) 229-05-09, 8 (922) 143-55-03

Лицензия МО СО №19951 от 07.03.2019г

Все вопросы и заявки ждем на E-mail: director@mik66.ru