



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP



Psychologia motywacji do leczenia protetycznego (MEMS cz. II)

Numer usługi 2025/01/23/13390/2518706

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 16.10.2025 do 17.10.2025

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

208,57 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Stomatologia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentyistów. Mogą wziąć w nim udział również osoby zarządzające praktyką stomatologiczną, które chcą być bardziej efektywne w codziennej pracy oraz rozumieć interakcje zachodzące pomiędzy lekarzem a pacjentem i wspomagać ten proces z pozycji menadżera. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego. Lekarze dentyści wykonujący leczenie z zakresu stomatologii zachowawczej, endodoncji, protetyki lub implantologii oraz personel zarządzający placówką leczniczą (praktyką stomatologiczną) posiadający doświadczenie w komunikacji z pacjentem z zakresu motywacji do leczenia protetycznego.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompetentnego komunikowania się z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.
Zna narzędzia właściwej komunikacji wewnątrz organizacji oraz komunikacji z jej otoczeniem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu świadomego rozwijania i korzystania zasobów inteligencji emocjonalnej	• charakteryzuje i rozróżnia typy 10 kompetencji IE • definiuje i rozróżnia rolę i znaczenie kompetencji IE	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Monitoruje wśród innych współpracowników oraz klientów określne zachowania i potrafi odpowiednio na nie zareagować	• monitoruje określone typy osobowości • potrafi dobrać do nich określoną komunikację z zakresu IE, • kontroluje zachowanie i emocje i szybko wraca do swojego dobrostanu, • ocenia poziom komunikacji i dobiera odpowiednie narzędzia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozpoznaje relacje z pacjentem w oparciu o zdiagnozowane potrzeby	• omawia poziom werbalnych i niewerbalnych zachowań pacjenta • omawia trendy w przygotowaniu planu leczenia • obsługuje pacjenta w określonym efektywnym standardzie obowiązujący w zespole	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje typy poszczególnych pacjentów	• omawia standardy pracy rejestracji, lekarzy, higienistek, asystentek • stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument będzie potwierdzał zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Usługa przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia komunikacji z pacjentem z pacjentem i jego rodziną w zakresie procesu leczenia protetycznego i zmiany estetyki uśmiechu.

Szkolenie skierowane jest do lekarzy dentystów posiadających doświadczenie w komunikacji z pacjentem w zakresie leczenia biologicznego i przywrócenia zdrowia jamy ustnej.

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

- Tworzenie argumentacji – model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa
- Komunikacja i motywacja pacjenta na cel
- Zaszczepianie kultury profilaktycznej i prozdrowotnej
- Motywacja do odbywania terminowych wizyt kontrolnych
- Omówienie efektów zabiegu
- Zakończenie wizyty

Prowadzący prezentuje przykłady zamiany specjalistycznego słownictwa na zwroty, które są eleganckie i godne profesji lekarza, i jednocześnie umożliwiają pełne zrozumienie przez pacjenta przedstawianych treści. Omówione zostają psychologiczne mechanizmy i reakcje pacjentów podczas słuchania przekazu zawierającego specjalistyczne słownictwo. Przedstawiony i ćwiczony podczas zajęć praktycznych jest wzorcowy model omówienia stanu zdrowia pacjent. Zaprezentowana zostaje umiejętność zwizualizowania pacjentowi wyniku badania w sposób z jednej strony dający mu pełne zrozumienie stanu obecnego, a z drugiej uświadamiający konsekwencje wynikające z zaniechania leczenia.

Jest to warsztat, praca w parach i odgrywanie scenek.

Usługa jest realizowana wg godzin zegarowych, a nie godzin dydaktycznych. Przerwy są wliczone w czas zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 920,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

208,57 PLN

Koszt osobogodziny netto

208,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Oboda

Jest założycielem OBODA Group i autorem projektów szkoleniowych.

Jest certyfikowanym trenerem, posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC).

Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat.

Od 2003r. prowadzi szkolenia, podczas których w unikalny sposób łączy zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną.

Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta.

W oparciu o wyniki prowadzonych wieloletnich badań opracował standard MEMS, który stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy lekarza z pacjentem.

Autor kilkudziesięciu artykułów w magazynach: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS z zakresu zarządzania gabinetem stomatologicznym i psychologicznych aspektów pracy z pacjentem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty, zawierające treść prezentowaną przez trenera podczas prowadzenia usługi.

Materiały zawierają dodatkowo puste kartki do prowadzenia przez uczestników notatek z wykładowej części szkolenia oraz długopis.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest drugą częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt 7 praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia oraz unikalnych w skali Europy badań.

Z jednej strony MEMS w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmienia ograniczające przekonania.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962