Możliwość dofinansowania

Szkolenie Psychologia motywacji do zmiany estetyki uśmiechu (MEMS cz. II)

Numer usługi 2026/03/04/13390/3378620

3 100,00 PLN brutto
3 100,00 PLN netto
221,43 PLN brutto/h
221,43 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa

MARIUSZ OBODA CONSULTING & TRAINING GROUP

4,6 / 5

1 059 ocen

Warszawa
Usługa szkoleniowa
stacjonarna
Zajęcia grupowe
14:00 h
15.10.2026 do 16.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów. 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	14-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje lekarza dentystę do prowadzenia zaawansowanej komunikacji z pacjentem w procesie leczenia protetycznego. Uczestnik rozwija umiejętność motywowania pacjenta do decyzji o leczeniu wymagającym większego zaangażowania emocjonalnego i finansowego oraz doskonali kompetencje w zakresie omawiania efektów leczenia i budowania relacji opartej na zaufaniu i satysfakcji.

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 Z wykorzystaniem nowych technik pracy z pacjentem protetycznym	• Potrafi wyjaśnić, czym są kluczowe komponenty inteligencji emocjonalnej (samoświadomość, samoregulacja, motywacja, empatia, umiejętności społeczne) w kontekście pracy z pacjentem protetycznym Wskazuje przykłady sytuacji, w których te zasoby mają praktyczne zastosowanie. Rozumie wpływ emocji na podejmowanie decyzji i relacje zawodowe.	Test teoretyczny
Monitoruje kompleksowe plany leczenia pacjentów (KDJU kompleksowa diagnostyka jamy ustnej) Rozpoznaje relacje z pacjentem protetycznym w oparciu o zdiagnozowane potrzeby i sytuację w jamie ustnek	• monitoruje rodzaje leczeń oraz kwalifikacji leczeń • monitoruje pozom akceptacji KDJU • omawia poziom zniszczenia zębów pacjenta z uwzględnieniem możliwości decyzyjnych pacjenta	Obserwacja w warunkach symulowanych Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

Psychologia decyzji w leczeniu protetyczny

• Różnice emocjonalne między leczeniem biologicznym a protetycznym

• Mechanizmy obronne pacjenta – obawy przed zmianą wyglądu i kosztami

• Praca z oporem pacjenta wobec leczenia estetycznego

Tworzenie argumentacji i język perswazji

• Model poziomów neurologicznych Roberta Diltsa w motywowaniu do leczenia złożonego

• Język korzyści w rozmowie o zmianie estetyki uśmiechu

• Zamiana języka medycznego na komunikaty emocjonalnie angażujące pacjenta

Komunikacja w procesie projektowania i realizacji uśmiechu

• Jak prowadzić rozmowę o oczekiwaniach estetycznych pacjenta

• Równoważenie wiedzy specjalistycznej i empatii w komunikacji

• Ustalanie realistycznych celów i wspólne budowanie planu leczenia

Motywacja pacjenta po zabiegu protetycznym

• Omówienie efektów zabiegu – język pozytywnego wzmocnienia

• Kształtowanie długofalowej relacji z pacjentem

• Zaszczepianie kultury wizyt kontrolnych i profilaktyki po leczeniu

Sztuka rozmowy końcowej – satysfakcja pacjenta a wizerunek lekarza

• Jak rozmawiać z pacjentem o rezultacie estetycznym

• Zarządzanie emocjami pacjenta w momencie oceny efektu

• Reakcja na trudne emocje pacjenta (rozczarowanie, porównania, oczekiwania)

Ćwiczenia praktyczne

• Odgrywanie scenek rozmowy z pacjentem w kontekście leczenia protetycznego

• Symulacje rozmowy po zabiegu i przy omawianiu planu leczenia

• Feedback grupowy i analiza zachowań komunikacyjnych

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.

Podczas szkolenia wykorzystywane są różne formy pracy – wykład, prezentacja multimedialna, ćwiczenia praktyczne w parach i 3-4 osobowych grupach, dyskusje na forum i prezentacja scenek.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Przerwy są wliczone w czas zajęć.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Sposób walidacji:

1. Test teoretyczny

Kryteria zaliczenia

- Test obejmuje pytania zamknięte i/lub otwarte odnoszące się do treści objętych programem szkolenia.
- Warunkiem zaliczenia jest uzyskanie minimum 80% poprawnych odpowiedzi.
- Uczestnik ma prawo do jednokrotnej poprawy testu w terminie wyznaczonym przez organizatora.

Sposób dokumentowania wyników

- Wyniki testu dokumentowane są w arkuszu ocen lub protokole walidacji.
- Dokumentacja zawiera:
- imię i nazwisko uczestnika,
- datę przeprowadzenia walidacji,
- liczbę uzyskanych punktów,
- informację o wyniku pozytywnym lub negatywnym,
- podpis osoby przeprowadzającej walidację.

Warunki uznania efektów uczenia się

- Efekty uczenia się uznaje się za osiągnięte po uzyskaniu wymaganej liczby punktów.
- W przypadku nieuzyskania wymaganego wyniku uczestnik może przystąpić do ponownej walidacji zgodnie z zasadami organizatora.

2. Obserwacja w warunkach symulowanych

Kryteria zaliczenia

- Uczestnik wykonuje zadania praktyczne w przygotowanych warunkach symulujących rzeczywiste sytuacje zawodowe.
- Ocenie podlega w szczególności:
- poprawność wykonania zadania,
- stosowanie procedur i standardów,
- komunikacja i organizacja pracy,
- samodzielność działania,
- adekwatność reakcji w sytuacjach problemowych.
- Warunkiem zaliczenia jest uzyskanie pozytywnej oceny we wszystkich kluczowych kryteriach wskazanych w arkuszu obserwacji.

Sposób dokumentowania wyników

- Wyniki dokumentowane są w arkuszu obserwacji lub karcie oceny praktycznej.
- Dokumentacja zawiera:
- opis wykonywanego zadania,
- kryteria oceny,
- ocenę poszczególnych elementów,
- informację o zaliczeniu lub braku zaliczenia,
- datę oraz podpis osoby oceniającej.

Warunki uznania efektów uczenia się

- - Efekty uczenia się uznaje się za osiągnięte, jeśli uczestnik wykona zadania zgodnie z wymaganymi standardami oraz uzyska pozytywną ocenę z obserwacji.
  - Niezaliczenie któregokolwiek z kluczowych elementów skutkuje koniecznością ponownego przystąpienia do walidacji praktycznej.

Walidacja przeprowadzana jest po zakończeniu części edukacyjnej przez niezależnego walidatora, który nie uczestniczy w procesie szkoleniowym.

Liczba godzin teoretycznych: 7h

Liczba godzin praktycznych: 7h

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Psychologia decyzji w leczeniu protetycznym: emocje pacjenta, obawy związane z wyglądem i kosztami oraz techniki pracy z oporem wobec leczenia estetycznego.	Mariusz Oboda	15-10-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	15-10-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 13 Tworzenie argumentacji i język perswazji: model Diltsa, język korzyści oraz komunikaty angażujące emocjonalnie pacjenta.	Mariusz Oboda	15-10-2026	12:00	13:45	01:45
4 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	15-10-2026	13:45	14:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Komunikacja w projektowaniu uśmiechu: rozmowa o oczekiwaniach, empatyczna komunikacja oraz wspólne ustalanie planu leczenia.	Mariusz Oboda	15-10-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 13 Pzerwa	Mariusz Oboda	15-10-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 13 Komunikacja w projektowaniu uśmiechu: rozmowa o oczekiwaniach, empatyczna komunikacja oraz wspólne ustalanie planu leczenia	Mariusz Oboda	15-10-2026	16:00	18:00	02:00
8 z 13 Motywacja pacjenta po zabiegu: pozytywne wzmacnianie efektów, budowanie relacji i promowanie wizyt kontrolnych.	Mariusz Oboda	16-10-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	16-10-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 13 Sztuka rozmowy końcowej: rozmowa o efektach estetycznych, zarządzanie emocjami i reakcja na trudne oczekiwania pacjenta.	Mariusz Oboda	16-10-2026	11:00	12:45	01:45
11 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	16-10-2026	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Ćwiczenia praktyczne: scenki i symulacje rozmów z pacjentem podczas planowania i omawiania leczenia protetycznego.	Mariusz Oboda	16-10-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 13 Walidacja: test teoretyczny i obserwacja w warunkach symulowanych	-	16-10-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	221,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Mariusz Oboda

Jest założycielem OBODA Group i autorem projektów szkoleniowych.
Od 15 lat jest certyfikowanym trenerem, posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certifi ed 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 prowadzenie przez uczestników notatek z wykładowej części szkolenia oraz długopis.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem szkolenia mogą być lekarze dentyści zainteresowani rozwojem kompetencji w zakresie komunikacji z pacjentem, psychologii motywacji oraz zwiększania skuteczności procesu leczenia protetycznego.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby zarządzające praktyką stomatologiczną, które chcą rozwijać umiejętności wspierające efektywną współpracę z zespołem medycznym oraz lepiej rozumieć proces komunikacji i motywacji pacjenta w środowisku stomatologicznym.

Udział w szkoleniu możliwy jest niezależnie od stażu pracy, doświadczenia zawodowego oraz poziomu zaawansowania uczestnika.

Warunkiem uczestnictwa jest:

- zgłoszenie udziału w szkoleniu,
- akceptacja warunków organizacyjnych szkolenia,
- obecność i aktywny udział w zajęciach szkoleniowych.

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.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

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