



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

1 059 ocen

Akademia Zarządzania - REKRUTACA

Numer usługi 2026/04/29/13390/3522125

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 19.09.2026 do 20.09.2026

3 591,60 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

256,54 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie efektywnej pracy menedżera
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	14-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Na szkoleniu dowiesz się, jak:

- profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę,
- zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę

kwalifikacyjną,

■ wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu jego obowiązki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi ■ profesjonalnie wybrać nowego lekarza dentystę, higienistkę, rejestratorkę i asystentkę, ■ zastosować najbardziej efektywne narzędzia w procesie doboru pracowników oraz przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną, ■ wdrożyć pracownika do pracy w gabinecie i przedstawić mu obowiązki	Ocena przez trenera umiejętności praktycznego zastosowania modelu pracy z pacjentem	Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

Celem jest wdrożenie standardów i poprawa jakości pracy z pacjentem w zakresie budowania i zarządzania zespołem. Spadek lub obniżenie fluktuacji personelu do min 10% rocznie.

Zastosowanie kanonu profesjonalizmu obsługi pacjenta która bezpośrednio przekłada się na wzrost oceny gabinetu i lekarza przez pacjenta - wprowadzenie zespołu w jeden standard pracy z pacjentem. Weryfikacja, szkolenia wdrożenia personelu.

Zauważalna zmiana jakości pracy od 3 do 6 miesięcy po szkoleniu.

Efekt usługi

Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów i osób zarządzających praktykami stomatologicznymi. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego. 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.

Uczestnicy potrafią:

- przeprowadzić efektywną zakończoną sukcesem rekrutację,
- wybrać odpowiedniego lekarza, rejestratorkę, higienistkę lub asystentkę,
- wdrożyć pracownika kulturę organizacji,
- przekazać i wdrożyć w nowe obowiązki.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

W czasie scenek i ćwiczeń 1:1 podczas szkolenia, trener analizuje realizację zadań uczestników i przekazuje im informację zwrotną

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

- Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?
- TAK
- Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?
- TAK

Program

Jakość obsługi pacjenta jest bezpośrednio związana z zasobami ludzi pracującymi w służbie zdrowia. Szkolenie *Wybór i wdrożenie idealnego pracownika* pozwala na zdobycie wiedzy i umiejętności związanych z dobieraniem odpowiednich osób do zespołu gabinetu stomatologicznego. Uczestnicy rozwijają swoje wewnętrzne zasoby powiązane ze zdolnością obserwacji oraz wyciągania wniosków dotyczących rzeczywistych zachowań w pracy kandydatów na stanowisko lekarza dentystry, rejestratorki, asystentki czy higienistki.

Zdecydowanie najczęstszym błędem w procesie rekrutacji jest słabe przygotowanie do niej. Bardzo często intuicyjnie wyczuwamy zakres naszych oczekiwań w stosunku do potencjalnego kandydata, ufając, że nasz instynkt nieomylnie podpowie nam właściwy wybór. Aby unikać rozczarowań podczas warsztatów uczestnicy poznają konkretne techniki oraz narzędzia, które ułatwiają efektywne przeprowadzenie procesu rekrutacji i umożliwiają prognozowanie przyszłej współpracy na każdym etapie działań rekrutacyjnych: od przygotowania do procesu rekrutacji, poprzez analizę aplikacji, przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych, po decyzję rekrutacyjną i wdrożenie nowego pracownika do zespołu gabinetu stomatologicznego, tak aby był integralnym członkiem zespołu i pracował w duchu misji i wizji firmy nastawionej na wysoką jakość pracy z pacjentem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 591,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	256,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Majewski

Jest absolwentem studiów MBA Franklin University. Ukończył studia doktoranckie na Wydziale Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, kierunku Zarządzanie i Finanse Przedsiębiorstw oraz Rachunkowość i Zarządzanie Przedsiębiorstwem w Wyższej Szkole Bankowej. Wiedzę z zakresu finansów pogłębił kończąc studia podyplomowe Inwestycje Kapitałowe. Stale rozwija umiejętności w zakresie komunikacji i prowadzenia szkoleń. Nabył uprawnienia pedagogiczne kończąc studia podyplomowe Przygotowanie Pedagogiczne w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu oraz uzyskał certyfikację Erickson Professional Coach kończąc Szkołę Coachów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego. Wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobywał w międzynarodowych korporacjach finansowych oraz w e-commerce zarządzając sprzedażą, działami CC oraz HR na rynkach polskim oraz ukraińskim. Jest specjalistą w zakresie projektowania i budowy usługowych sieci franczyzowych.

W zespole OBODA Group jest konsultantem i trenerem, analizuje wyniki finansowe gabinetów stomatologicznych i jednostek medycznych, buduje modele oraz tworzy prognozy finansowe. Prowadzi szkolenia z zakresu zarządzania oraz rekrutacji. W pracy naukowej koncentruje się na badaniu wpływu czynników pozamedycznych na konkurencyjność placówek leczniczych. Autor artykułów w wydawnictwach medycznych (Implantologia, Medical Tribune).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypt

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest częścią Akademii Zarządzania, która stanowi kompendium wiedzy niezbędnej każdemu właścicielowi gabinetu oraz osobom zarządzającym. Akademia Zarządzania zapewnia pełne przygotowanie do sprawnego zarządzania personelem w sposób maksymalizujący efektywność pracy zespołu oraz podnosząc jego satysfakcję zawodową. Dostarcza pełnej wiedzy dotyczącej

zarządzania w zakresie: efektywnego doboru osób do zespołu, budowaniu odpowiedniej kultury organizacyjnej gabinetu, umiejętności związanych z komunikacją personelowi swoich oczekiwań oraz udzielaniem informacji zwrotnej.

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych

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