



Szkolenie - Manager placówki medycznej

Numer usługi 2026/07/13/165578/3687025

8 000,00 PLN brutto

8 000,00 PLN netto

400,00 PLN brutto/h

400,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★☆ 4,5 / 5

8 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 20:00 h

📅 03.09.2026 do 15.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Identyfikatory projektów

Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Kierunek - Rozwój, Akademia HR

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli i współwłaścicieli klinik, gabinetów oraz innych placówek medycznych,
- managerów placówek medycznych oraz osób aplikujących na to stanowisko,
- lekarzy planujących otwarcie i prowadzenie własnej placówki medycznej.

Szkolenie kierowane jest też do uczestników projektów:

- „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP w Szczecinie,
- „MP” oraz „NSE” realizowanych przez WUP w Krakowie,
- „Kierunek – Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń.
- oraz innych projektów współfinansowanych ze środków publicznych.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

02-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i odpowiedzialnego pełnienia roli managera placówki medycznej poprzez rozwój wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych w zakresie organizacji pracy placówki, zarządzania zespołem, finansami, jakością, marketingiem oraz zapewnienia zgodności działalności z obowiązującymi regulacjami prawnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje rolę, zadania i odpowiedzialność managera placówki medycznej.	Opisuje zakres zadań i odpowiedzialności przypisanych do roli managera placówki medycznej.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje regulacje prawne dotyczące funkcjonowania placówek medycznych.	Rozróżnia obowiązki i ograniczenia wynikające z przepisów prawa w odniesieniu do przedstawionego przypadku.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje studium przypadku dotyczące organizacji i funkcjonowania placówki medycznej.	Identyfikuje kluczowe problemy organizacyjne, prawne lub finansowe opisane w studium przypadku.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje rozwiązania organizacyjne i finansowe adekwatne do zidentyfikowanych problemów.	Proponuje spójne i uzasadnione działania naprawcze odpowiadające opisanej sytuacji.	Test teoretyczny
Uczestnik uzasadnia podejmowane decyzje managerskie z uwzględnieniem interesu zespołu i pacjentów.	Odnosi się do konsekwencji decyzji dla zespołu, pacjentów i organizacji.	Test teoretyczny
Uczestnik formułuje rekomendacje z zachowaniem zasad odpowiedzialności i etyki zawodowej.	Argumentuje wybór zaproponowanych rozwiązań w sposób logiczny i zgodny z zasadami etyki.	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

PROGRAM

W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagane jest zainteresowanie kursanta tematyką kierowania placówką medyczną.

Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę zegarową (60 minut). Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym w liczbie 18 godzin zegarowych. Zajęcia prowadzone są w krótkich modułach niewymagających stosowania przerw.

Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z Internetem. Uczestnikom przed zajęciami zostanie przesłany link do wideokonferencji na platformie Zoom.

Program szkolenia dostosowany jest do potrzeb:

- właścicieli i współwłaścicieli klinik, gabinetów oraz innych placówek medycznych,
- managerów placówek medycznych oraz osób aplikujących na to stanowisko,
- lekarzy planujących otwarcie i prowadzenie własnej placówki medycznej.

Szkolenie obejmuje zarówno materiał teoretyczny, jak i praktyczne zadania pozwalające na realizację celów szkoleniowych.

Warunki organizacyjne: realizacja zadań będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Kurs, poprzez swój zakres tematyczny oraz część praktyczną/ realizowaną w trybie zadaniowym, wpłynie pozytywnie na zakres kompetencji Uczestnika w poznawanym obszarze.

Podczas części teoretycznej uczestnicy będą słuchać wykładu, oglądać prezentacje multimedialne oraz studium przypadków poszczególnych projektów zaprezentowane przez wykładowcę.

Część praktyczna odbędzie się w formie zadań opracowywanych przez kursanta pod kierunkiem wykładowcy.

Łącznie 18 godzin zegarowych szkolenia:

- liczba godzin teoretycznych – **10**
- liczba godzin praktycznych – **7,5**
- walidacja – **0,5 h**

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: templatki, prezentacje.

PLAN ZAJĘĆ

1. Kim jest obecnie clinic manager?

- rola clinic managera w strukturze placówki medycznej,
- cechy, wartości i kompetencje współczesnego managera,
- zadania, obowiązki i odpowiedzialność clinic managera,
- style zarządzania i ich wpływ na funkcjonowanie zespołu,
- autodiagnoza stylu zarządzania (self-test).

2. Prawne aspekty zarządzania placówką medyczną

- przegląd kluczowych aktów prawnych regulujących funkcjonowanie podmiotów leczniczych,
- prawa pacjenta,
- prawa i obowiązki personelu medycznego,
- odpowiedzialność kierownika podmiotu leczniczego,
- aktualne zmiany w przepisach prawa wpływające na działalność placówek medycznych,
- warsztat: analiza problemów prawnych w działalności placówki (praca na przykładach).

3. Rekrutacja personelu

- problemy z dostępnością lekarzy i personelu medycznego na rynku,
- kanały i metody pozyskiwania personelu medycznego,
- dobre praktyki prowadzenia rozmów rekrutacyjnych,
- najczęstsze błędy w komunikacji z kandydatami,
- elementy umów z personelem medycznym,
- przygotowanie ogłoszeń rekrutacyjnych.

4. Procedury operacyjne w działalności placówki medycznej

- przechowywanie i utylizacja leków,
- gospodarka odpadami medycznymi,
- procedury sanitarno-epidemiologiczne,
- procedury zakupowe,
- postępowanie w sytuacjach awaryjnych,
- kontrola wewnętrzna – studium przypadku.

5. Zarządzanie wyposażeniem placówki

- dokumentacja techniczna sprzętu medycznego,
- przeglądy, serwisy i paszporty techniczne,
- legalizacja, wzorcowanie i kalibracja urządzeń,
- dobre praktyki w doborze sprzętu medycznego,
- zasady zakupu leków i materiałów medycznych,
- wymagane zgody i pozwolenia.

6. Kwestie IT w zarządzaniu podmiotem leczniczym

- elektroniczna dokumentacja medyczna (EDM) – przegląd rozwiązań,
- organizacja wsparcia IT dla personelu,
- cyberbezpieczeństwo w ochronie zdrowia,
- systemy telefoniczne i komunikacyjne (IVR, kolejkowanie, boty),
- komunikatory wykorzystywane w pracy placówki medycznej.
- Oprogramowanie wykorzystywane podczas szkolenia: Program SERUM (Kamsoft S.A.) – wyłącznie do demonstracji przez prowadzącego (uczestnicy nie muszą: instalować programu, posiadać licencji, korzystać z wersji trial)

7. Zarządzanie finansami placówki

- elementy składające się na wynik finansowy placówki,
- źródła przychodów w działalności medycznej,
- struktura kosztów i koszty najbardziej kosztochłonne,
- modele rozliczeń (fee for service, rozliczenia godzinowe),
- ustalanie cen świadczeń zdrowotnych – warsztat,
- źródła finansowania działalności,
- analiza rentowności poradni i gabinetów – case study,
- przygotowanie business planu placówki medycznej.

8. Zarządzanie zespołem

- specyfika zarządzania personelem medycznym i niemedycznym,
- dobór odpowiednich pracowników do zespołu,
- znaczenie szkoleń w placówce medycznej,
- komunikacja wewnętrzna,
- delegowanie zadań i obowiązków,
- motywowanie pracowników i budowanie kultury organizacyjnej.

9. Reklamacje

- zasady zgłaszania reklamacji przez pacjentów,
- organizacja procesu rozpatrywania reklamacji,
- najczęstsze przyczyny reklamacji,
- sytuacje wysokiego ryzyka reklamacyjnego – studium przypadków,
- formy rekompensaty i ograniczanie roszczeń pacjentów.

10. Kontrole podmiotu leczniczego przez instytucje zewnętrzne

- instytucje uprawnione do kontroli placówek medycznych,
- zakres kontroli i obszary weryfikacji,
- sankcje i kary,
- przebieg kontroli w praktyce.

11. Zarządzanie jakością w placówce medycznej

- znaczenie jakości w usługach medycznych,
- oczekiwania pacjentów wobec jakości usług,
- zbieranie i analiza opinii pacjentów,
- ciągłe doskonalenie jakości,
- wpływ jakości na pozycję rynkową i wyniki finansowe placówki,
- opracowanie wewnętrznego systemu zarządzania jakością.

12. Marketing placówki medycznej

- dopuszczalne formy promocji usług medycznych,
- ograniczenia prawne w reklamie usług medycznych,
- promocja placówki w kanałach online i offline,
- e-commerce w usługach medycznych,
- budowanie marki placówki medycznej,
- rola portali branżowych i mediów społecznościowych.

Walidacja końcowa ma formę testu teoretycznego pisemnego, obejmującego pytania otwarte oraz zadania problemowe oparte na opisach sytuacji występujących w działalności placówek medycznych. Walidacja trwa 30 minut i przeprowadzana jest w oparciu o wcześniej zdefiniowane kryteria weryfikacji efektów uczenia się. Zadania warsztatowe i prace domowe realizowane w trakcie szkolenia służą wyłącznie procesowi uczenia się i nie stanowią elementu walidacji.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej uczestnik otrzymuje zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz pozytywne zaliczenie walidacji końcowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Kim jest obecnie clinic manager?	Zajęcia	Marek Wysocki	03-09-2026	18:30	20:00	01:30
2 z 14 Prawne aspekty zarządzania placówką medyczną	Zajęcia	Marek Wysocki	08-09-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 14 Rekrutacja personelu	Zajęcia	Marek Wysocki	10-09-2026	18:30	20:00	01:30
4 z 14 Niezbędne procedury w działalności placówki medycznej	Zajęcia	Marek Wysocki	15-09-2026	18:30	20:00	01:30
5 z 14 Zarządzanie wypożyczeniem m placówki	Zajęcia	Marek Wysocki	17-09-2026	18:30	20:00	01:30
6 z 14 Kwestie IT w zarządzaniu podmiotem lecniczym	Zajęcia	Marek Wysocki	22-09-2026	18:30	20:00	01:30
7 z 14 Zarządzanie finansami placówki	Zajęcia	Marek Wysocki	24-09-2026	18:30	20:00	01:30
8 z 14 Zarządzanie zespołem	Zajęcia	Marek Wysocki	29-09-2026	18:30	20:00	01:30
9 z 14 Reklamacje	Zajęcia	Marek Wysocki	01-10-2026	18:30	20:00	01:30
10 z 14 Kontrole podmiotu lecniczego przez instytucje zewnętrzne	Zajęcia	Marek Wysocki	06-10-2026	18:30	20:00	01:30
11 z 14 Zarządzanie jakością w placówce medycznej	Zajęcia	Marek Wysocki	08-10-2026	18:30	20:00	01:30
12 z 14 Marketing placówki medycznej	Zajęcia	Marek Wysocki	13-10-2026	18:30	20:15	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 14 Nowoczesne rozwiązania i narzędzia w pracy	Zajęcia	Marek Wysocki	15-10-2026	18:30	19:45	01:15
14 z 14 -	Walidacja	-	15-10-2026	19:45	20:15	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	20:00
w tym suma godzin zajęć	19:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	26:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	8 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	400,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	400,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	20:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marek Wysocki

Generalny dyrektor operacyjny w grupie POLMED

Ma 15-letnie doświadczenie w pracy w sektorze ochrony zdrowia

Sprawuje nadzór nad kilkunastoma placówkami ogólnopolskiej sieci centrów medycznych

Pracował w Wojewódzkim Szpitalu Zespolonym w Toruniu, gdzie odpowiadał za realizację i rozliczanie projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej.

Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci:

- Templatki/ wzory
- prezentacje

Warunki uczestnictwa

W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagane jest zainteresowanie tematyką zarządzania placówką medyczną.

Mile widziane (ale nieobowiązkowe) jest:

- doświadczenie w pracy w branży medycznej,
- wcześniejsze doświadczenie w zarządzaniu placówką medyczną lub zespołem.

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem +48 739-270-704 lub mailem: olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”,
- Krakowie w ramach projektów „Małopolski Pociąg do kariery” i „Nowy start w Małopolsce z EURESEM”,
- Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”,

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi w czasie rzeczywistym. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy Zoom. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w link wysłany uczestnikowi przed kursem oraz zalogowanie się i wpisanie imienia i nazwiska. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie. Urządzenie uczestnika powinno być wyposażone w

mikrofon oraz kamerę, co zapewnia możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.

Wymagania techniczne:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu,
- system operacyjny Windows 10/11 (64-bit) lub macOS 10.14 (Mojave) lub nowszy,
 - stabilne łącze internetowe,
 - przeglądarka internetowa lub aplikacja Zoom.

Program SERUM (Kamsoft S.A.) wyłącznie do demonstracji przez prowadzącego - **uczestnicy nie muszą instalować programu, posiadać licencji, korzystać z wersji trial.**

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079