



ТРЕНИНГ
КОММУНИКАТИВНЫХ
НАВЫКОВ
МЕДИЦИНСКОГО
ПЕРСОНАЛА
И НАВЫКОВ
МЕДИЦИНСКОГО
СЕРВИСА



**ОЛЕГ
БЕЛЫЙ**

АКА БОГАТЫЙ ДОКТОР

ГЕНИЙ ОБЩЕНИЯ В МЕДИЦИНСКОМ ХАЛАТЕ:

- Фундамент медицинской конфликтологии, профилактика и “лечение” конфликтов при работе медиков со сложными категориями пациентов
- Стрессменеджмент и психо-ингибиторы синдрома эмоционального выгорания в работе врачей и среднего медперсонала с конфликтными пациентами

1 ДЕНЬ - 10 000 РУБ

| 13 ИЮНЯ 2016

Мед Центр ДВФУ - www.dvfu.ru/med/about-clinics/

АВТОРСКИЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ
МЕДИЦИНСКОГО
ПЕРСОНАЛА ОТ ОЛЕГА
БЕЛОГО,
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
БИЗНЕС-ТРЕНЕРА, ВРАЧА,
КАНДИДАТА
МЕДИЦИНСКИХ НАУК

ПРОГРАММА
РАССЧИТАНА НА ОДИН
УЧЕБНЫЙ ДЕНЬ,
8-9 ЧАСОВ В ДЕНЬ.
С 10:00 ДО 18:00.

Автор и ведущий:

Олег Белый, профессиональный бизнес-тренер, врач, кандидат медицинских наук, автор образовательной системы “Богатый Доктор или как врачу лучше помогать пациентам и при этом зарабатывать больше денег для себя и для клиники”.

На кого ориентирован семинар:

- Руководители медицинских организаций, включая владельцев и управляющий персонал от отделений и отдельных подразделений до клиники в целом
- Врачи, осуществляющие взаимодействие с пациентами и с их родственниками (врачи-клиницисты и доктора из диагностических подразделений, где работа идёт с пациентом, а не с его материалами, как материалы для анализов, стёкла и др.)
- Средний и младший медицинский персонал, взаимодействующий с пациентами (даже невербально: ассистенты врачей стоматологов, санитарки-уборщицы и др., медицинские сёстры, медицинские регистраторы, администраторы медцентров)

После корпоративного тренинга у персонала появится общая продуктивная лексика, общая терминологическая база, участники из одного коллектива смогут лучше между собой говорить “на одном языке” и будут лучше понимать функции не только свои, но и коллег по цеху на “конвейере экологичных для пациента продаж медицинских услуг”.

Сформируется правильное понимание пациенториентированности в маркетинге и в продажах. Под продажами медуслуг коллеги начнут понимать не «впаривание» ненужного, а адекватное убеждение пациента в том, что ему на самом деле надо.

Если ваш тренинг будет проводиться не в корпоративном формате, когда тренера приглашают специально в свою клинику, а это будет «открытый» тренинг, куда может прийти любой желающий медработник, то в тренинге будет существенно меньше элементов скрытого и неочевидного командообразования и будет больше учебных элементов с акцентом на индивидуальную результативность медицинского персонала.

Участники тренинга научатся предвидеть не только очевидные ближайшие последствия от своего взаимодействия с пациентом, но так же научатся предугадывать отдалённые неочевидные последствия. Что очень важно для репутации вашей клиники.

Медицинский персонал научится лучше помогать пациентам и при этом зарабатывать больше денег для себя и для клиники. Изучит стратегии эффективного коммерческого мышления в рамках такой социально-значимой сферы, как медицина. Участники тренинга приобретут ряд совершенно практичных результат-ориентированных коммуникативных и эмоциотропных психо-инструментов для продуктивной работы в медицинском халате в контексте «психология влияния на замечательного пациента».

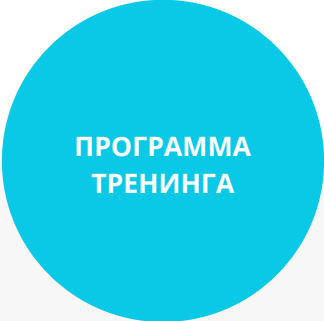
Краткое описание тренинга

Активный тренинг – как метафора – это жизнь в концентрированном виде. В случае выполнения райдера, нижеуказанных пожеланий по организации учебного пространства, тренер на тренинге как «первая скрипка» будет лишь в 1/3 времени (или, скорее, менее 1/3 времени). В остальное время тренер будет как дирижёр на тренинге, моделирующий жизненные ситуации таким образом, что участники сами видят свои ошибки... и даже если вслух их не произносят, то делают выводы для себя.

Учебный материал на тренинге будет преподаваться в экологичной игровой форме.

Будет много полезной «пищи»

- Для головы (для ума, то есть у участников будет ощущение, что они прочитали и хорошенько освоили несколько довольно-таки толковых книг по продажам)
- Для души (тренер будет «раскачивать» участников по эмоциям, провоцировать разные смешанные эмоции для лучшего освоения учебного материала) и
- Для тела (некоторые модели поведения или речевые модули вы будете прямо тренировать, многократно повторять, отрабатывать).

**ПРОГРАММА
ТРЕНИНГА****Введение. Мотивация на получение максимальной пользы от тренинга:**

- Знакомство участников с тренером и между собой в формате психологического тренинга, сбор ожиданий, представление и согласование программы тренинга
- Какие бывают способы обучения и как получить максимальную пользу от тренинга, вводные элементы мотивации на максимальную продуктивность тренинга, которая зависит не только от тренера, но и от каждого участника
- Правила эффективного тренинга
- Основы медицинской конфликтологии. Синтоны и конфликтогены. Фразы-ёжики, слова-раздражители. Конфликтогенные интонации со стороны медицинского персонала в адрес пациентов и разные конфликтогены пациента в адрес врача... как на них реагировать. Профилактика и “лечение” конфликтных ситуаций
- Ролевая учебная игра “ПРОВОКАЦИЯ КОНФЛИКТА”
- Вербальные и невербальные приёмы общения между врачом и пациентом. “Четыре способа слушать” в медицине, конфиденциальные психотехники лучшей швейцарской фармацевтической компании
- Коммуникативные “пчёлки” и/или “мухи” в белом халате. Отработка.

Тренировка коммуникативных навыков, практика, примеры:

- Отработка умения слушать пациента на самом деле, а не формально “Поверьте, это действительно так!”
- Врач-дипломат. Как быть результат-ориентированным

- Любимый дипломатический приём Бенджамина Франклина... это важнейший тренинговый блок с большим количеством практики
- Психологическое карате и психологическое айкидо
- Тотальное “ДА” и немедицинский секрет мудрейшего психиатра
- Практика осинтонивания конфликтного текста. Как конфликтный текст сделать бесконфликтным. Как “психологически-горькое” сделать “приторно-сладким”... и как найти “золотую середину”
- Искусство делать комплименты
- Улыбка в медицине. И не улыбка. Что когда уместнее

Гений общения и управление стрессом:

- Как правильно понимать пациента и его родственников
- Отработка коммуникативной техники “внутренний переводчик”
- Теория социального психоанализа эмоций... как управлять эмоциями своими и эмоциями своего окружения
- Как избежать “горя от ума”
- Умно-бедные и тупо-богатые врачи
- Почему вы обижаетесь
- Природа и причины появления негативных эмоций
- Как получать удовольствие от жизни при работе в сложных условиях
- Кинопример... разбор полёта
- За что вы не любите деньги. За что любите...
- Что видно и чего не видно...
- Доктор-лох и доктор-жлоб или ‘наш человек’
- Сказки и реальность в нашей жизни
- Не приписывайте деньгам человеческих пороков

Олег Викторович Белый, врач, кандидат медицинских наук, 1973 г.р.

Бизнес-тренер с профессиональным тренерским стажем без малого 10 лет (общий тренинг-стаж с 2000 года, профессиональный с 2007, медицинский стаж с 1989 года),

Автор двух книг на тему как планировать и развивать карьеру врача, автор образовательной системы Богатый Доктор,

Ведущий блога и Ютуб-канала Богатого Доктора. Основатель рубрик «медицинский маркетинг» в журналах «Консилиум главных врачей» и «Журнал главного врача».

Профессиональный бизнес-тренер. Тренерское образование тренинговое. Прошёл более 20 тренингов для тренеров, некоторые из которых шли по восемь дней. Вживую обучался сам более чем у 110 тренеров по продажам, переговорам и маркетингу. И изученный материал адаптирует под максимально результативное практическое использование при работе в медицинском халате. Среди друзей и партнёров ведущие психологи и эксперты №1 в очень разных тренинг-нишах. Обучает студентов Университета практической психологии как проводить тренинги продаж-переговоров.

Трудовую деятельность начал (едва исполнилось 16-лет) с должности санитаря хирургического отделения ЦРБ. В настоящее время принимает регулярное участие в управлении двумя медицинскими организациями. По согласованию с собственниками их названия мы указать не можем. Имеет действующий сертификат по ОЗ. Крайняя запись в трудовой книжке «главный врач», но тренинги по медицинскому менеджменту считает своей ключевой специализацией. Этой темой профессионально занимается Константин Кальдин.

С темой психология управления персоналом медицинской организации Олег Белый как тренер работает блестяще, есть великолепные отзывы и благодарственные письма по этой теме, в том числе от крупных госструктур. Но в теме медицинского менеджмента как более широкого понятия (кроме управления персоналом) Олег Белый не работает. Может дать совет с учётом опыта, но на роль тренера по теме не претендует. Однако в теме обучения врачей эффективному взаимодействию с пациентами, похоже, Олег Белый = №1. Уж по количеству блестящих отзывов врачей на ютубе точно, факт.

Блог Олега Белого <http://richdoctor.ru/blog/>

Отзывы клиентов <http://richdoctor.ru/otzyvy/>

Ютуб-канал Богатого Доктора см. по ссылке <http://www.youtube.com/belovik>