

АССОЦИАЦИЯ
УПРАВЛЕНЦЕВ СФЕРЫ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ДИСТАНЦИОННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «МЕДИЦИНСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Образовательная программа запускается с целью формирования управленческой системы повышения квалификации и переподготовки кадров в сфере здравоохранения.



МЕДИЦИНСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

совокупность принципов, методов и средств управления, используемых для повышения качества и эффективности медицинских услуг, а так же увеличения прибыли медицинских учреждений.



Образовательная программа нацелена на **формирование пула высококлассных управленцев и развитие необходимых управленческих компетенций** специалистов, занятых в сфере здравоохранения.

6

МЕСЯЦЕВ
Срок обучения

500

участников

15 тематических
модулей

3 x 45
курса минут



О ПРОГРАММЕ

АУДИТОРИЯ

- Действующие врачи, стремящиеся реализовать свой управленческий потенциал
- Руководители государственных и частных медицинских организаций
- Прогрессивные предприниматели - владельцы медицинских учреждений
- Лидеры стартапов и средних быстрорастущих технологических компаний в медицинской сфере
- Представители и руководители органов исполнительной и законодательной власти в сфере охраны здоровья РФ
- Социальные предприниматели

ФОРМАТ

- Тестирование
- Видео курсы
- Домашние задания в виде решения кейсов
- Ассесмент сессия



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

В ФОКУСЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

- Ликвидация кадрового дефицита в медицинских организациях
- Оптимизация работы медицинских организаций

Поставленные цели и задачи, а также обновление форматов и структур требуют новых организационных моделей, компетенций и навыков от специалистов, занятых в сфере здравоохранения



ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

- Отчет о компетенциях сотрудников на старте и по итогам программы.
- Отбор лучших сотрудников для участия в Ассесмент центре.
- Разработка и защита участниками программы перспективных практик для сферы здравоохранения.
- Формирование индивидуальных траекторий развития участников программы.
- Формирование кадрового резерва из числа выпускников программы.



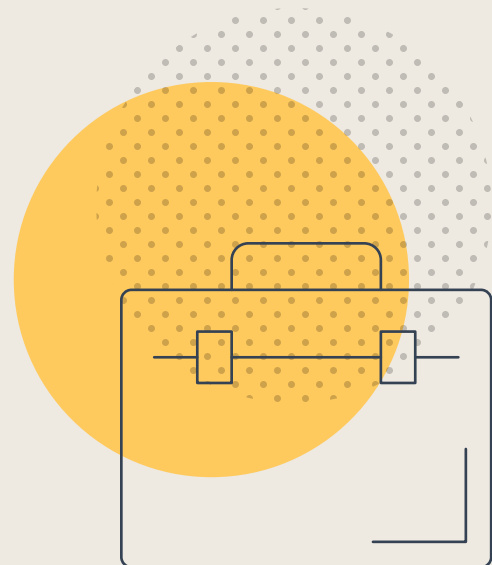
РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГРАММЫ

Подготовленные управленческие команды, драйверов изменений, готовых к реализации проектов развития и создания комфортной системы здравоохранения

- Сформированная и сплоченная команда управленцев сферы здравоохранения (кадровый резерв) – агенты изменений, новое поколение ЛОМов
- Разработана индивидуальная траектория развития каждого участника программы
- Апробирована успешная практика (проект) развития управленцев в сфере здравоохранения на территории РФ, готовая к масштабированию
- Вовлечено – 5 000 человек
- Прошли программу обучения – 500 человек

БАЗОВАЯ ЛИДЕРСКАЯ ПРОГРАММА:

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР.
РУКОВОДИТЕЛЬ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ.



СКВОЗНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И НАВЫКИ

**Персонально Лидеру*

- Управленческие навыки: приоритизация, постановка задач, планирование, формирование команд, развитие и мотивирование, делегирование, контроль.
- Управление пользовательским опытом.
- Сотрудничество: кросс-функциональное и кросс-дисциплинарное взаимодействие, социальная ответственность.
- Цифровые навыки: создание систем, обработка и анализ данных, навыки работы с существующими цифровыми решениями.
- Системное мышление и ответственность.
- Работа в условиях неопределенности.
- Работа с командами: от администратора до медицинского директора.
- Управление продажами.
- Управление брендом.



СКВОЗНЫЕ ТЕМЫ

**Персонально Лидеру*

- Национальный проект «Здравоохранение».
- Система управления в госсекторе, модернизация и цифровизация.
- Эффективность руководителя (стресс-менеджмент, самоорганизация, тайм-менеджмент, ЗОЖ, ГЧП, управление в условиях изменений, рациональное использование медоборудования).
- Система управления в госсекторе, модернизация и цифровизация.
- Особенности работы направлений (ВМП, производство, экспорт, сертификация в т.ч. в контексте международной практики JCI и т.д.).
- Российская и мировая экономика – вызовы, ограничения и приоритеты развития. Цифровая экономика.
- Лидерство и команда.



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ КУРСЫ

**Лидер + Команда*

I

Курс «Навыки управления отделом продаж»

Формирования плана и постановка целей. Трехшаговый цикл общения с сотрудниками. Мотивы и мотивация. Получение обратной связи. Планирование, контроль и оценка результата.

II

Курс «От планирования к цели. Инструменты планирования, контроля и управления»

Оценка потенциала рынка и сотрудников. Статистика, как инструмент контроля. Гарантированные продажи. Ограничение срока для достижения целей. Формирование прогноза исполнения целей.

III

Курс «Мотивация отдела продаж»

Классификация личных мотивов. Особенности работы с отделами. Формирование систем мотивации. Мотивационный план, как инструмент влияния на результат.

IV

Курс «Антикризисное управление. Работа в условиях конфликта»

Классификация. Причины возникновения кризисных ситуаций. Механизмы выхода из конфликта. Кризис, порождающий. Конфликты. Механизмы предотвращения конфликтов.

V

Курс «Коучинг, как инструмент управления результатом»

Системный подход к работе с сотрудником. Ориентация на ценности и действия. Усиление влияния на сотрудников. Оценка по принципу 360*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ КУРСЫ

1. КОЛЛ - ЦЕНТР. РЕГИСТРАТУРА.
2. ОТДЕЛ ПРОДАЖ. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПАРТНЕРОВ / АГЕНТОВ. РАБОТА С В2В СЕГМЕНТОМ.
3. ВРАЧИ.



*Дополнительные
специализированные курсы*

1. КОЛЛ - ЦЕНТР. РЕГИСТРАТУРА

I

Курс «Базовые навыки продаж»

Классический цикл в 5 ти минутах разговора. Этические продажи. Основы сервисного обслуживания. Формирование скрипта продаж. Получение обратной связи. Рекомендации.

II

Курс «Увеличение потока повторных пациентов, увеличение конверсии дошедших»

Современные техники телефонных переговоров - Мотивы клиентов - «Техника быстрого контакта» - Алгоритмы телефонных переговоров - Выстраивание долгосрочных отношений -Управление лояльности потребителя .

III

Курс «Существующий пациент - преумножение прибыли»

Работа с существующей базой. Ведение телефонных переговоров Обратная связь, как инструмент сервиса и продаж. Заполнение расписаний свободных врачей. Увеличение продаж акций центра.

IV

Курс «Эмоциональный контроль, работа со сложными»

Типология личности. Мотивы и мотиваторы клиента. Слова маркеры, как инструмент управления эмоциями. Техника «Оценка сцены». Сервис, как инструмент профилактики.



*Дополнительные
специализированные курсы*

2. ОТДЕЛ ПРОДАЖ. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПАРТНЕРОВ / АГЕНТОВ. РАБОТА С B2B СЕКТОРОМ

I

Курс «Техники переговорного процесса в медицине»

Основы переговорного процесса. Оценка конкурентных преимуществ. Формирование клиентской базы и работа с ней. Мотивы принятия решений. Выстраивание долгосрочных отношений. Закрытие сделки.

II

Курс «Специфика работы с направляющими партнерами»

Особенности продаж НЕ конечному потребителю. Алгоритмы работы с мотивами принятия решений. Коучинг, как инструмент продаж. Классификаторы возражений и работа с ними. Системный подход или идеальная подготовка.

III

Курс «Как научить врача аргументировать направление»

Базовые принципы коучинга. Техники коучинга для партнеров. Выстраивание долгосрочных отношений. Коучинг, как инструмент «привязанности» партнера.



*Дополнительные
специализированные курсы*

3. Врачи

I

Курс «Экологичное общение врач-пациент»

Кэмбриджская методика общения врач-пациент - работа с пациентами в условиях: пациент, человек, неопределенность. 4 фундаментальные мотивации личности и техники работы с ними. Слова-маркеры, как инструмент переговорного процесса. Работа в условиях конфликта. Узнать больше за меньшее время.

**ДОМАШНЯЯ РАБОТА.
ТЕСТИРОВАНИЕ.
РЕШЕНИЕ КЕЙСОВ.
РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА.**



**ДОМАШНЯЯ РАБОТА.
ТЕСТИРОВАНИЕ.
РЕШЕНИЕ КЕЙСОВ.
РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА.**

I **блок**

Анализ ситуации

Знакомство с основными технологическими, экономическими, социально-демографическими трендами – понимание «какой мир сейчас» и «каким мир будет».

II **блок**

Образ будущего

Формирование образа желаемого будущего (мир-страна-регион-город-медицинское учреждение), видение и миссия проекта.

III **блок**

Проблематизация

Выявление и постановка проблем и разрывов, определение «слепых зон». Как должно быть? Как есть сейчас? Где препятствия? Возможные сценарии преодоления препятствий.

IV **блок**

Целеполагание

Постановка целей проекта. Предзащита проектов.

IV **блок**

Проектирование и планирование

Разработка и защита проекта. Программа включает в себя выступления иностранных и российских экспертов, представивших лучшие теории и практики управления, привлечения инвестиции развития территорий, а так же проектной работы в сфере здравоохранения.



СПИКЕРЫ



Муслимов Муслим Ильясович

Председатель комитета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» по медицинским услугам, Председатель Ассоциации управленцев сферы здравоохранения, Владелец сети многопрофильных медицинских центров «Клиника №1».



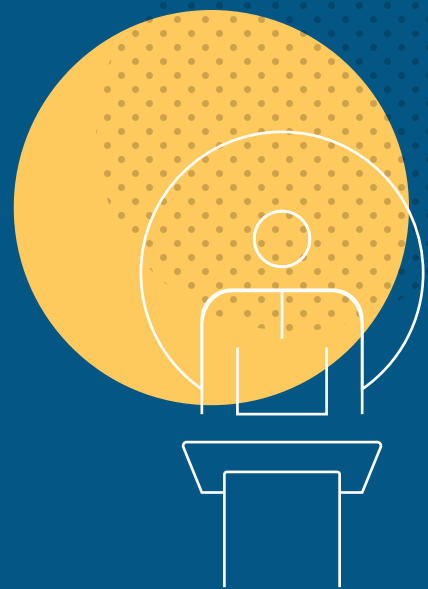
Гераскин Владимир Юрьевич

Исполнительный директор практики по оказанию услуг государственным органам и общественному сектору PwC (Россия).



Ройтберг Григорий Ефимович

Президент ОАО «Медицина», Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова, Академик РАН. Д.м.н., профессор, Заслуженный врач РФ



СПИКЕРЫ



Курцер Марк Аркадьевич

Создатель сети клиник «Мать и дитя», Член Общественного совета Департамента здравоохранения города Москвы, Российский врач, акушер-гинеколог, профессор, бизнесмен



Бронштейн Александр Семенович

основатель и президент многопрофильной клиники «Центра эндохирургии и литотрипсии», руководитель курса новых медицинских технологий Первого МГМУ им. И. М. Сеченова, академик РАЕН, профессор, заслуженный врач РФ



ПАРТНЕРЫ



ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ **ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**



ОСТАЛИСЬ
ВОПРОСЫ?

Обратитесь к нашему консультанту
и получите подробный ответ

Тел.: + 7 (495) 235 30 03
E-mail: office@auz.clinic