

Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich pracowników Łukasz Laskowski, Poziom 4					
Dlaczego w placówkach medycznych nikt nie myśli o kasie? Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl					
Aby najlepsi chcieli pracować u nas – jak budować skuteczny employer branding? Dorota Gładkowska, Case Consulting					
Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość – sesja networkingowa dla uczestników konferencji.					
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:30–12:10)					
Lider w medycynie – rozwój kompetencji menedżerskich Sala A: 12.10 – 13.40	Prawo i regulacje w placówkach medycznych Sala B: 12.10 – 13.40	Sprzedaż usług medycznych Sala C: 12.10 – 13.40	Efektywna współpraca z NFZ na co dzień Sala D: 12.10 – 13.40	Zarządzanie szpitalem – wyzwania i rozwiązania Sala E: 12.10 – 13.40	
Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Leczenie pacjenta małoletniego – problemy i wyzwania dla placówek medycznych dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Usługi wysokomarżowe – jak polecać i sprzedawać, żeby nie tworzyć atmosfery nacisku? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Moje Zdrowie – nowy program profilaktyczny w ramach NFZ Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia	Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka szpitale w najbliższym czasie? Katarzyna Adamska, Lex Medical	
Prezentacja partnera wydarzenia	Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – jak wdrożyć w nowe przepisy? Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	Prezentacja partnera wydarzenia	Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żołnowski, Eurosoft	Bezpieczny personel, bezpieczny pacjent – bezprzewodowe systemy przywoławcze w praktyce. Janusz Politowski, Kaler	
Między Słowami – jak czytać między wierszami i usłyszeć to, co niej zostało powiedziane? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Jak przeprowadzić wewnętrzny audyt zgodności z RODO w placówkach ochrony zdrowia? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Jak pokochać sprzedaż usług medycznych? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Rozliczanie świadczeń z NFZ – najczęstsze błędy i jak ich unikać? Katarzyna Adamska, Lex Medical	Elektroniczna Dokumentacja Medyczna i Krajowy Plan Odbudowy – nowe obowiązki i możliwości dla szpitali. Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia	
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:40–14:10)					
Budowanie zespołu i przywództwo Sala A: 14.10 – 15.40	Mistrzowska obsługa pacjenta Sala B: 14.10 – 15.40	Wizerunek i marketing online w medycynie Sala C: 14.10 – 15.40	Finanse pod kontrolą – optymalizacja i dotacje Sala D: 14.10 – 15.40	Nowoczesny szpital w erze cyfrowych zmian Sala E: 14.10 – 15.40	
O prawdziwym motywowaniu pracowników... Łukasz Laskowski, Poziom 4	Badania satysfakcji pacjentów – sprawdzone metody, które przynoszą realne efekty. Anna Martens, OnData	Jestem ekspertem, poznajmy się – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn Dorota Gładkowska, Case Consulting	Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej – Jak optymalizować koszty? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Cyberhigiena w ochronie zdrowia – czy szpital da się skutecznie ochronić przed utratą danych, finansów i reputacji? Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia	
Prezentacja partnera wydarzenia	Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Jakub Ożga, Medyc	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia	
Od wizji do rzeczywistości. Jak wdrażać zmianę i osiągać cele? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych pacjentów? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Między ograniczeniami, a rezultatami: Mistrzowski Marketing w medycynie. Daria Śliż, The Mad	Aktualne programy dofinansowania – podział środków, główne priorytety i terminy Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	AI i telemedycyna w szpitalu – realne korzyści i bariery wdrożeniowe Katarzyna Adamska, Lex Medical	
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:40–16:00)					
Sala A – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala B – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala C – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala D – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala E – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala F – warsztaty (16.00 – 17.00)
One Page Strategy – uproszczony dokument z kluczowymi elementami strategii firmy • Po co tworzymy taki dokument? • Przykłady z życia polskich firm • Instrukcja, krok po kroku, jak to zrobić Monika Sienkiewicz, Empiria	Oświadczenia pacjenta – Obowiązkowe – Dobrowolne – Na co zwracać uwagę? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Sztuka skutecznej rekrutacji w placówce medycznej • Przyciągnij najlepszych • Prowadź lepszy rozmowy rekrutacyjne • Nieoczywiste sposoby na nowych pracowników. Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Warsztaty dla zapracowanych. Szybkie sposoby na skuteczny content w branży medycznej. – Praktyczne narzędzia do codziennej pracy. – Treści w krótkim czasie. – Marketing bez przeciążenia. Dorota Gładkowska, Case Consulting	Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce. – Organizacja procesu i rola koordynatora – Dokumentacja, rozliczanie i współpraca z NFZ – Korzyści dla pacjenta i placówki Katarzyna Adamska, Lex Medical	Komunikacja międzypokoleniowa – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych • Charakterystyka pokoleń • Co motywuje każde z pokoleń – klucz do współpracy • Narzędzia i metody współpracy w zespole wielopokoleniowym Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (17:00–17:10)					
Sesja Q&A , Sala A: 17.00–18.00			Panel dyskusyjny, Sala B: 17.10–18.00		
Najczęstsze wyzwania prawne w placówkach medycznych – sesja pytań od uczestników oraz odpowiedzi prawników wyspecjalizowanych w prawie medycznym. Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego			Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta w placówce medycznej? – Projektowanie ścieżki obsługi pacjenta – od pierwszego kontaktu do zaufania i satysfakcji. – Jak komunikacja w punktach styku, od rejestracji po gabinet, wpływa na doświadczenie i lojalność pacjenta? – Jak radzić sobie z „trudnym pacjentem” i zamieniać napięcie we współpracę? – Pozytywne doświadczenia pacjentów jako najsukcesniejszy marketing. Urszula Łaskawiec, Medicine-Up, Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu		
Zakończenie 18:00					



Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel Metropolo by Golden Tulip
Kraków ul. Orzechowa 11



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie 7:50 i jest czynna cały dzień. Zalecamy wcześniejsze przybycie w celu uniknięcia kolejek.



Parking

Parking hotelowy jest w cenie 5 zł za godzinę lub 40 zł za dobę.



Program konferencji

W związku z losowymi zdarzeniami agenda konferencji może się zmienić. Aktualny program dostępny jest na stronie konferencji. Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel. Wybiera się go udając się do konkretnej sali.



Jedzenie i napoje

W trakcie konferencji mamy zaplanowanych kilka przerw kawowych. W ich trakcie serwowane będą napoje, a także zróżnicowane i pełnowartościowe przekąski.



Wykłady i ćwiczenia

Czas zajęć jest ograniczony długością danego panelu i jest on podzielony w równych częściach na wszystkie zaplanowane wystąpienia. W przypadku chęci zmiany sali, zalecamy robić to w przerwach.



Certyfikat

Jest on wydawany za dodatkową opłatą. Jeśli podczas zgłaszania udziału na Kongres zaznaczyłeś zainteresowanie certyfikatem, to zostanie on Ci wręczony podczas porannej rejestracji.



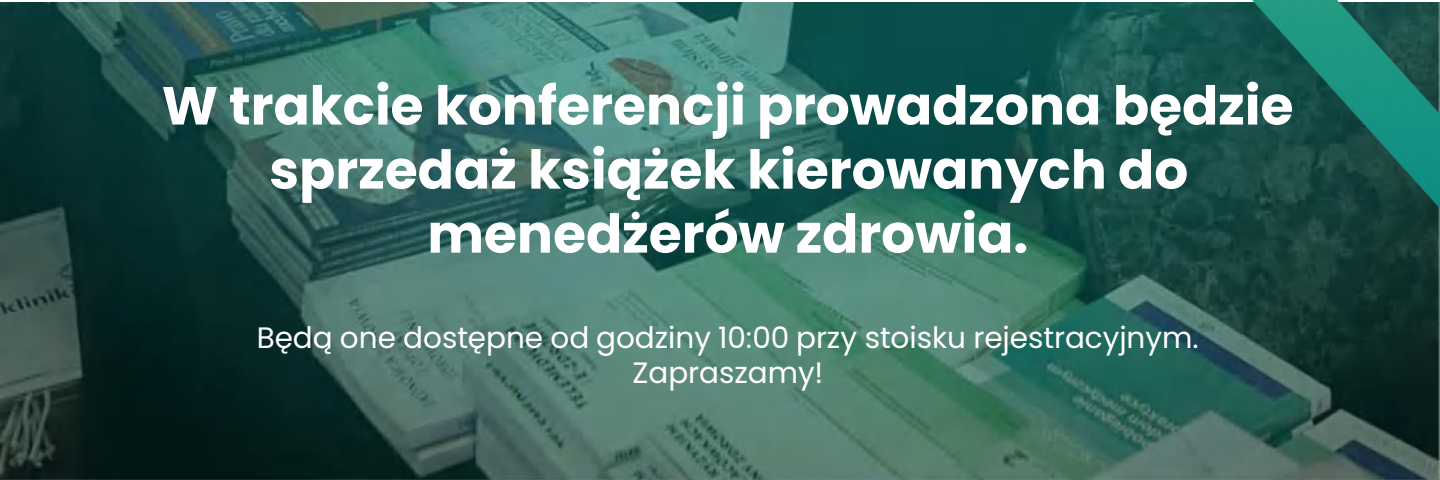
Materiały wideo

Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 14 dni po konferencji. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem. Dostęp na 30 dni od daty otrzymania hasła.



Informacje

Jeśli masz inne pytania, możesz je zadać przy stoisku rejestracyjnym.



W trakcie konferencji prowadzona będzie sprzedaż książek kierowanych do menedżerów zdrowia.

Będą one dostępne od godziny 10:00 przy stoisku rejestracyjnym.
Zapraszamy!

Eksperci:



Łukasz Laskowski

Trener i właściciel firmy szkoleniowej POZIOM 4, od 2006 roku realizujący projekty rozwojowe w zakresie zarządzania, komunikacji, budowania zespołów, sprzedaży usług medycznych i obsługi pacjenta i klienta. Certyfikowany, międzynarodowy konsultant systemu psychometrycznego MindSonar i systemu ewaluacji szkoleń KirkPatrick Partners. Do tej pory przepracował na sali szkoleniowej ponad 18000 godzin, spędzonych na rozwijaniu ludzi. Lubi zmieniać otaczającą go rzeczywistość za pomocą pozytywnych przekonań oraz uczyć się bycia tu i teraz od swoich dzieci...

Dorota Gładkowska

Z wykształcenia filolożka i PR managerka, była dziennikarka radiowa.

Dzięki pracy w newsroomie zdobyła cenną wiedzę o tym, jak budować skuteczne narracje, które są chętnie „kupowane” przez media. 20 lat doświadczenia w marketingu B2B i B2C, obecnie wiceprezesa Case Consulting Sp. z o.o. Autorka kilkudziesięciu strategii marketingowych i wizerunkowych dla klientów z branży usługowej i przemysłowej. Współtwórczyni strategii wyborczych i realizatorka pięciu wygranych kampanii wyborczych. Copywriterka, która kocha dobre opowieści, skutecznie zarządzająca „gaszeniem pożarów” podczas kryzysów wizerunkowych. Wydawczyni prasy na zamówienie. Uwielbia pracę warsztatową z klientami, dzięki której mogą oni nowo odkrywać prawdziwą wartość ich marek.



dr n. praw. Maciej Gibiński

Adwokat, doktor nauk prawnych, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, właściciel Kancelarii Adwokackiej CDPM w Krakowie. W ramach wykonywanej pracy zajmuje się ochroną prawną placówek medycznych w zakresie procesowym i nieprocesowym, ponadto prowadzi szkolenia z zakresu prawa medycznego. Z systemem opieki zdrowotnej związany od 2004 r., praktykę zdobywał w publicznych i prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Posiada szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania i funkcjonowania placówek medycznych. Prowadzona przez niego kancelaria na co dzień swoją opieką obejmuje ponad 200 placówek medycznych w Polsce.

Marcin Fiedziukiewicz

Ekspert w zakresie tworzenia i audytu modeli biznesowych. Specjalista w budowaniu strategii i projektowania zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Doradca w zakresie strategii sprzedażowych i marketingowych. Od lat związany z rynkiem nowych technologii oraz e-commerce. Prezes Zarządu Kliniki.pl. Swoją karierę z biznesem oraz internetem zaczynał jako publicysta w miesięczniku Marketing Serwis, gdzie opisywał tworzący się w Polsce świat Internetu oraz przeprowadzał rozmowy z twórcami polskich spółek internetowych (Onet, Interia, Hoga). Realizował projekty m.in. na rzecz Grupy Allegro, Tauron czy ING Bank Śląski. Twórca aplikacji rekrutacyjnej do szukania pracy i pracowników Jobsquare, z której korzystało ponad 300 tys. użytkowników w Polsce i na Ukrainie. Od ponad trzech lat w branży medycznej zmieniał serwis Tourmedica.pl w Kliniki.pl i buduje drugą co do wielkości markę medycznego med techu w Polsce, która w ciągu ostatnich 2 lat urosła o ponad 300%.



Eksperci:

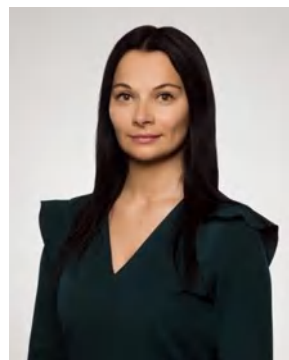


Katarzyna Łempicka

Jest doświadczonym trenerem, managerem placówki medycznej, Inspektorem Ochrony Danych, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy ISO 45001:2018 oraz autorką bloga rejestratorkamedyczna.pl. Ukończyła socjologię, pedagogikę oraz studia podyplomowe „Prawo Medyczne”, „Inspektor Ochrony Danych Osobowych”. Obecnie jest w trakcie studiów podyplomowych z zakresu BHP. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych – wspiera właścicieli w tworzeniu, wdrażaniu oraz audycie dokumentacji RODO, SANEPID, Urząd Wojewódzki, BDO, GUS, BHP oraz procedur pracy.

Katarzyna Adamska

Prawnik z wieloletnim doświadczeniem w zakresie organizacji i zarządzania w ochronie zdrowia. Od ponad 5 lat doradza podmiotom leczniczym w całej Polsce. W swojej codziennej praktyce udziela pomocy prawnej w zakresie założenia i prowadzenia działalności leczniczej. Doradza podmiotom leczniczym w procesie realizacji i rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Prowadzi audyt dokumentacji medycznej oraz weryfikuje stosowane w podmiocie leczniczym procedury medyczne. Wspiera podmioty lecznicze w procesach zamówień publicznych, jak również w zakresie przeprowadzanych kontroli przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Przygotowuje podmioty lecznicze do procesu akredytacji.



dr Anna Martens



Jest prezesem firmy badawczo-szkoleniowej OnData. Od lat jej pasją i pracą są badania User i Customer Experience. Doktorat z literaturoznawstwa zrobiła na paryskiej Sorbonie, a umiejętności badawcze pogłębiała zdobywając kolejne certyfikaty UX Researcher Nielsen Norman Group oraz Data Communication Through Storytelling Massachusetts Institute of Technology (MIT). Od 2008 roku bada, wykląda i szkoli. W tym czasie przeprowadziła już pewnie ponad 10 tys. godzin zajęć, warsztatów i szkoleń. Występuje na konferencjach, eventach biznesowych i branżowych. Szkoli z badań marketingowych i Data Storytelling. Badania prowadzi dla wielu branż, w tym transportowej, budowlanej, produkcyjnej, usługowej i medycznej.

Natalia Zwierzchowska

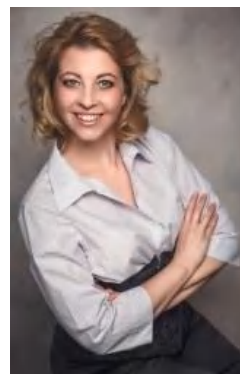
Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuje się zawodowo w branży medycznej, gdzie z sukcesami pełniła funkcje managerskie i zarządcze obiektów medycznych oraz medical & wellness. Wspiera placówki ochrony zdrowia w tworzeniu miejsc, w których potrzeby ich pacjentów są w pełni zaopiekowane, a pracownicy czują się docenieni i w pełni zaangażowani. W WELL & MED Consulting optymalizuje procesy, układa strategię i buduje dobrze współpracujące zespoły. Prowadząc szkolenia dla branży medycznej skupia się na najwyższej jakości, rzetelnej wiedzy i praktyce. We wszystkich działaniach stawia człowieka w centrum. Wykorzystuje przy tym swoje doświadczenie w zarządzaniu ponad 100 osobowym zespołem i wiedzę zdobytą podczas studiów na kierunkach: Zdrowie Publiczne oraz Zarządzanie w ochronie zdrowia. W swojej pracy koncentruje się na potrzebach pacjentów, pracowników, managerów i właścicieli placówek medycznych. Stworzyła cykl szkoleń, który pomaga organizacjom i zespołom przechodzić przez procesy zmian z większą otwartością, poczuciem wpływu i troską o dobrostan.



Eksperti:

Agnieszka Rudnicka-Szymczak

Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Ukończyła podyplomowe studia na SGH Zarządzanie Zakładami Opieki Zdrowotnej. Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, Prince2Practitioner, Management of Risk, Agile, Facilitation). Obecnie, studentka podyplomowych studiów MBA Healthcare Innovation & Technology w Centrum Kształcenia Podyplomowego Łazarski w Warszawie. Jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, P1).



Rafał Lityński



Starszy Specjalista w Sektorowym Zespole Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa (CSIRT CeZ). Od ponad dekady kieruje zespołami ludzi zarówno w sektorze prywatnym jak i publicznym. Z Centrum e-Zdrowia (wcześniej CSIOZ) związany od 2019 roku. Od 3 lat pracuje w Departamencie Bezpieczeństwa CeZ współpracując przy budowaniu i rozwijaniu systemów cyberbezpieczeństwa. Od początku zaangażowany w budowę i powołanie do życia CSIRT dla sektora ochrony zdrowia. CSIRT rozpoczął swoją działalność pod koniec 2023 roku, w celu przygotowania Ministerstwa Zdrowia i sektora ochrony zdrowia do spełnienia wymagań stawianych przez europejską dyrektywę NIS 2 i nowelizację ustawy KSC.

Helena Włoka

11 lat związana z Przedsiębiorstwem Konsultingowym AGM, w którym realizuje się doradzając placówkom medycznym na terenie całego kraju, jaki system zarządzania wybrać, aby spełnić przepisy prawa oraz poprawić funkcjonowanie przychodni czy szpitala. Specjalistka ds. marketingu i sprzedaży, po spotkaniu z nią, osoby zarządzające podmiotami medycznymi wiedzą czy najważniejszym kierunkiem jest wdrożenie akredytacji, czy może systemu ISO oraz w jaki sposób pozyskać środki na dofinansowanie zakupu sprzętu, szkoleń i doradztwa w swoim podmiocie. Prowadzi szkolenia z obsługi trudnego pacjenta oraz pacjenta o szczególnych potrzebach, które to zagadnienia są jej szczególnie bliskie z uwagi na doświadczenie życiowe, bowiem jako mama niepełnosprawnego intelektualnie syna, zetknęła się z mnóstwem nieprzewidzianych i skomplikowanych sytuacji w placówkach medycznych. Lubi piesze wędrówki, jazdę na łyżwach i rowerze, ale przede wszystkim pokazywanie innym, że niepełnosprawność to człowiek ze swoimi potrzebami i prawem do szczęścia.



Jakub Ożga



Właściciel Medyc.pl Obserwując rynek oprogramowania medycznego w 2014 roku zauważyłem, że istniejące rozwiązania są trudne w obsłudze i nieintuicyjne. Postanowiłem to zmienić. Moim celem było stworzenie rozwiązań charakteryzujących się wysoką jakością i jednocześnie prostotą obsługi. Wykorzystując umiejętności programistyczne i posilając się wskazówkami użytkowników – samodzielnie zbudowałem Platformę Medyc i stworzyłem firmę, w której centrum uwagi znalazł komfort pracy klienta. Postawiłem na najwyższą jakość, partnerskie podejście i szczerą wzajemnych relacji. W ciągu kilku lat osiągnąłem cel i teraz codziennie z zespołem pracujemy nad podwyższaniem standardów produktu i rozwojem firmy.

Eksperti:

dr Wojciech Krówczyński

dr nauk ekonomicznych i finansów. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, Uniwersytetu Ekonomicznego i Politechniki Krakowskiej. Specjalista w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu jakością i bezpieczeństwem w podmiotach leczniczych. Audytor ISO z doświadczeniem w zakresie minimalizowania ryzyka wystąpienia braku zgodności z przepisami prawa, standardami branżowymi, normami, regulacjami wewnętrznymi i dobrymi praktykami stosowanymi w podmiotach sektora prywatnego i publicznego. Inspektor ochrony danych. Doradca zawodowy. Związany z branżą medyczną od 1989 roku. Prowadzi wykłady, audyty, szkolenia oraz nadzór w zakresie zarządzania jakością i bezpieczeństwem.



Janusz Politowski



Dyrektor ds. rozwoju w firmie Genway, od ponad 17 lat związany z branżą systemów bezpieczeństwa i technologii komunikacyjnych.

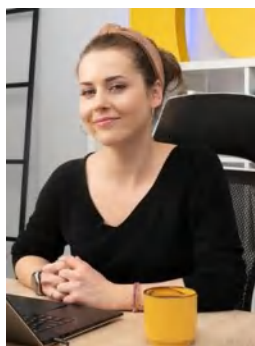
Absolwent Politechniki Łódzkiej oraz Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, specjalizuje się w rozwiązaniach B2B dla placówek medycznych, ze szczególnym uwzględnieniem bezprzewodowych systemów przywoławczych. Od lat wspiera szpitale, przychodnie, sanatoria i DPS-y we wdrażaniu technologii poprawiających bezpieczeństwo personelu i pacjentów. Ekspert w zakresie rozwoju produktów, wdrożeń oraz integracji technologii w sektorze ochrony zdrowia.

Monika Sienkiewicz

Doradca w obszarze zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce. Realizuje się jako strateg, konsultant, trener i czasami prelegent. Przeprowadza transformacje firm, wprowadza zwinne metody zarządzania, zmienia modele biznesowe. Od 2007 roku prowadzi swoją firmę doradczo-szkoleniową Empiria. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów strategicznych w firmach wg autorskiej metody analityczno-kreatywnych warsztatów strategicznych. W ofercie posiada także dedykowane warsztaty oraz sesje indywidualne doskonalące umiejętności komunikacji i zarządzania. Indywidualne i zespołowe spotkania doradcze są dla niej największym wyzwaniem.



Daria Śliż



Strateg marketingowy z misją, aby działania marketingowe stały się policzalne. Prezes agencji The Mad, od 2011 roku pomaga przedsiębiorcom zwiększać sprzedaż dzięki nieszablonowym kampaniom. Medycyna, produkcja i sprzedaż B2B, a nawet ginekologia estetyczna – dla niej nie ma rzeczy niemożliwych do wypromowania i przedstawienia efektów. W końcu, kto lepiej zrozumie Twojego klienta niż studentka psychologii?

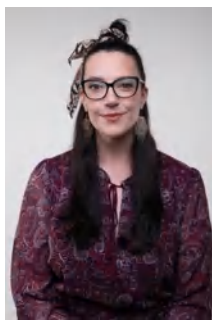
Eksperci:

Tomasz Wysoczański

Doświadczony trener biznesu oraz konsultant. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami, doradztwie strategicznym oraz szkoleniach rozwojowych. Aktualnie z pasją i zaangażowaniem wspiera liderów w rozwijaniu ich umiejętności przywódczych. Z powodzeniem w codziennej pracy wykorzystuje profilowanie motywacyjne Reiss Motivation Profile, co umożliwia lepsze zrozumienie motywacji i potrzeb klientów. Dodatkowo, dzięki pracy w roli menedżera, ma unikalną perspektywę łączącą teorię z praktyką, co przekłada się na bardziej pragmatyczne podejście do szkoleń i konsultacji. Jego holistyczne podejście do rozwoju liderów, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem, czynią go cennym partnerem dla każdego lidera dążącego do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszym wymagającym środowisku biznesowym.



Urszula Łaskawiec



CEO medicine up, współzałożycielka Human Experience Institute i redaktorka naczelna magazynu oraz serwisu Patient Experience.

Wierzy, że jakość zaczyna się od ludzi, wraca do ludzi i żyje w doświadczeniach. Od lat wspiera placówki medyczne i firmy usługowe w budowaniu zespołów, które potrafią rozmawiać, współpracować i wspólnie tworzyć wartość - dla pacjenta, klienta i innych pracowników. Łączy praktykę, strategię i psychologię, aby projektować doświadczenia, które realnie wpływają na komunikację, kulturę pracy i efektywność. Pracuje z liderami ochrony zdrowia nad tym, aby ich placówki były miejscem, do którego chce się wracać. Jej działania obejmują: komunikację opartą na rozwiązaniach (Solution-Focused Communication), wdrażanie jakości i usprawnień w ścieżce pacjenta, przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu i budowanie zaangażowania zespołów, mapowanie doświadczeń (CX/PX/EX), psychometrię (FRIS, DISC, Gallup) oraz rozwój kultury feedbacku i kompetencji miękkich.



Opisy wybranych prezentacji

Sala A

Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich pracowników.

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 8.50–9.20**

Jakie macie wartości? To pytanie zadaję w każdej placówce medycznej. Odpowiedzią są często dokumenty, w których całkiem klarownie są zapisane wartości. Kolejne pytanie, które zadaję to „A jak z tego korzystacie?” Tu często odpowiedź się kończy, bo wartości pozostają zapisane w arkanach dokumentacji placówki medycznej i nikt nie ma do nich dostępu. „Narzędzie” które powinno wyznaczać kierunek działania placówki jest niedostępne dla jej pracowników. Na tym warsztacie / wykładzie opowiem, dlaczego ważne jest zbudowanie wartości Twojej placówki i co jest najważniejsze w tym procesie.

Aby najlepsi chcieli pracować u nas – jak budować skuteczny employer branding.

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 9.50–10.20**

Niemal każda placówka z branży medycznej, nad której wizerunkiem pracujemy skarży się na braki personelu i „trudne” (przedłużające się, nieskuteczne) rekrutacje. Jak prowadzić działania marketingowe, aby najlepsi specjaliści, dokładnie tacy jakich szukamy chcieli się zatrudnić właśnie u nas?

Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, **czas trwania: 12.10–12.40**

Synergia trzech obszarów: jakość, personel i technologie wpływa na jakość opieki nad pacjentem, efektywność pracy personelu oraz rozwój placówki medycznej. Inwestowanie w efektywne zarządzanie to inwestowanie w przyszłość placówki medycznej. Autor na podstawie własnych doświadczeń umiejętnie łączy te trzy elementy skutecznego zarządzania.

O prawdziwym motywowaniu pracowników...

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 14.10–14.40**

„Motywację dzielimy na zewnętrzną i wewnętrzną...” Każdy z nas nie raz pewnie słyszał te frazesy. Wiele razy słysząc to potakiwaliśmy głową, nie zastanawiając się co to właściwie oznacza. Ile razy zastanawialiśmy się, co wyzwala energię do działania naszemu zespołowi? Co motywuje każdego ze współpracowników? Podczas tego wykładu odkryjesz czym jest motywacja, jak motywować właściwie i zdrowo swoich pracowników i czego nie robić, żeby nie pakować się w pułapki „motivowania pracowników do niechęci do pracy”.

One Page Strategy czyli stwórz uproszczony dokument, który przedstawia kluczowe elementy strategii firmy w zwięzły sposób, zwykle na jednej stronie.

Monika Sienkiewicz, Empiria, **czas trwania: 16.00–17.00**

One Page Strategy (strategia na jednej stronie) to uproszczony dokument, który przedstawia kluczowe elementy strategii firmy w zwięzły sposób, zwykle na jednej stronie. Celem tego warsztatu jest:

1. Zrozumienie po co tworzymy taki dokument
2. Zobaczenie przykładów z życia polskich firm
3. Pokazanie, jak to robimy, krok po kroku.

To narzędzie jest szczególnie przydatne dla liderów, którzy chcą mieć jasność co do celów strategicznych i chcą, by cała organizacja dążyła w jednym kierunku. Jeśli masz rozbudowaną strategię firmy, lub masz ją całą w głowie

Sala B

Badania satysfakcji pacjentów – sprawdzone metody, które przynoszą realne efekty

Dr Anna Martens, OnData, **czas trwania: 14.10–14.40**

Normy ISO, dyrektywy, wskaźniki jakości i inne regulacje wymagają prowadzenia badań satysfakcji pacjentów. Ale jak to robić z głową, żeby badanie miało sens? Warto zadać sobie kilka ważnych pytań, dzięki którym Twoje badanie satysfakcji pacjentów nie będzie przykrym obowiązkiem, tylko fantastycznym narzędziem dającym efekty Twojej placówce.



Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej

Jakub Ożga, Medyc, **czas trwania: 14.40–15.10**

Zapraszamy na prelekcję Jakuba Ożga, poświęconą wyborowi właściwego systemu do prowadzenia placówki medycznej. W dobie cyfryzacji, efektywne zarządzanie placówką wymaga nowoczesnych narzędzi IT, które usprawnią codzienną pracę, zwiększą efektywność oraz poprawią jakość świadczonych usług. Jakub Ożga, ekspert w dziedzinie informatyki medycznej, przedstawi kluczowe kryteria wyboru systemu, omówi dostępne rozwiązania na rynku oraz podzieli się praktycznymi wskazówkami i doświadczeniami z wdrożeń w różnych placówkach. Dołącz do nas, aby dowiedzieć się, jak wybrać system, który najlepiej odpowiada potrzebom Twojej kliniki i pacjentów.

„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów?

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 15.10–15.40**

Każdy z pacjentów jest wyjątkowy. Każdy ma inne potrzeby, oczekiwania. Każdy chce czuć się ważny na swój wyjątkowy sposób. „Obsługuj pacjenta, tak jak sam chciałbyś być obsługiwany”. To zdanie wielokrotnie powtarzane, nie sprawdza się w dzisiejszych wymagających czasach. Na czym konkretnie zależy różnym pacjentom? Jak podejść do pacjentów wg najnowszych i najbardziej aktualnych standardów obsługi? Jak reagować na różne oczekiwania pacjentów? Na tym wykładzie poznasz instrukcję obsługi pacjentów, którzy przestaną być dla Ciebie „trudni”...

Sala C

Usługi wysokomarżowe – jak polecać i sprzedawać, żeby nie tworzyć atmosfery nacisku

Urszula Łaskawiec, Poziom 4, **czas trwania: 12.10–12.40**

Sprzedaż usług wysokomarżowych w placówkach medycznych i usługowych wymaga szczególnej uważności – zbyt mocny nacisk może zniszczyć relację z pacjentem czy klientem. Podczas wykładu zostaną przedstawione sposoby rekomendowania usług w sposób etyczny i naturalny, oparty na języku korzyści, zaufaniu oraz partnerskiej komunikacji. Uczestnicy poznają techniki, które wspierają decyzje zakupowe, zwiększają konwersję i jednocześnie dbają o pozytywne doświadczenie pacjenta. To praktyczne podejście do sprzedaży, która nie brzmi jak sprzedaż, lecz jak troska o realne potrzeby.

Jak pokochać sprzedaż usług medycznych?

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 13.10–13.40**

Brzydzimy się wciskaniem... Ale wciskanie to nie sprzedawanie. Każdy z nas codziennie sprzedaje... Sprzedajemy siebie, to co mówimy, to co robimy, to do czego jesteśmy przekonani i w co wierzymy. Polecamy i rekomendujemy znajomym, rodzinie produkty i usługi zaprzyjaźnionych specjalistów. Przez zaufanie jakie mają do nas, korzystają z poleceń. Ba! Czasem nawet jeszcze nam dziękują. Sprzedaż może być piękna, może być ekspercka, może być pomocna. Podczas tego wystąpienia dowiesz się jak powinna wyglądać sprzedaż z poziomu eksperta. Jak „zarazić” sprzedażą ekspercką swój personel.

Jestem ekspertem, poznajmy się – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 14.10–14.50**

Reprezentacja różnych branż na LinkedIn jest coraz większa, również branża medyczna intensywnie eksploruje to narzędzie, które jak żadne inne ułatwia kontakty biznesowe i wspiera budowanie marki eksperckiej. Porozmawiamy o tym, jak budować content na LinkedIn, jak zdobywać uznanie i budować sieć wartościowych kontaktów.

Między ograniczeniami, a rezultatami: Mistrzowski Marketing w medycynie.

Daria Śliż, The Mad, **czas trwania: 15.10–15.40**

Skuteczny marketing w branży medycznej to nie tylko kreatywne kampanie, ale przede wszystkim mierzalne wyniki. Podczas prelekcji pokażę, jak planować działania marketingowe w sektorze medycznym, aby łatwo monitorować ich efektywność i podejmować decyzje oparte na danych. Opowiem również na przykładach jak zapobiegać chaosowi w dziale marketingu.

Sala D

Rozliczanie świadczeń z NFZ – najczęstsze błędy i jak ich unikać?

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 13.10–13.40**

Rozliczanie świadczeń z Narodowym Funduszem Zdrowia to jedno z najbardziej wymagających zadań w zarządzaniu podmiotem leczniczym. Błędy w dokumentacji medycznej, nieprawidłowe kodowanie procedur, brak zgodności sprawozdań z rzeczywistym przebiegiem leczenia czy niewłaściwe przyporządkowanie świadczeń do produktów rozliczeniowych NFZ mogą skutkować odrzuceniem rozliczenia, koniecznością korekt oraz stratami finansowymi. Podczas wykładu przedstawimy najczęstsze pomyłki popełniane przez placówki oraz praktyczne sposoby ich unikania. Uczestnicy poznają także narzędzia i dobre praktyki, które pozwalają usprawnić proces rozliczeń, poprawić jakość dokumentacji i zwiększyć bezpieczeństwo finansowe jednostki.



Sala D

Warsztaty dla zapracowanych. Szybkie sposoby na skuteczny content w branży medycznej. (warsztaty).

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 16.00–17.00**

Prowadzenie marketingu kliniki czy gabinetu jest kolejnym obowiązkiem na Twojej liście, a doba nie chce mieć więcej niż 24 godziny? To warsztaty dla Ciebie. Porozmawiamy o praktycznych tipach, które pozwalają tworzyć materiały marketingowe sprawniej, szybciej i tak, by lepiej wyglądały i działały skutecznie. Przejrzemy techniki i strategie używane do tworzenia, promocji, analizy i zarządzania działaniami marketingowymi w celu przyciągnięcia pacjentów i budowania świadomości marki. Będziemy się przyglądać „dobrym praktykom” w branży i pracować na case’ach z Waszych placówek. Zapraszam!

Sala E

Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka szpitale w najbliższym czasie?

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 12.10–12.40**

Polski system ochrony zdrowia stoi przed istotną przebudową za sprawą nowej ustawy, która przewiduje szereg działań restrukturyzacyjnych. Założeniem reformy jest zwiększenie efektywności zarządzania, poprawa jakości świadczeń i stabilizacja sytuacji finansowej placówek. Podczas wykładu zostaną omówione kluczowe założenia nowych regulacji, w tym mechanizmy kontroli i nadzoru nad szpitalami, a także możliwe kierunki konsolidacji usług. Zwrócimy uwagę zarówno na szanse wynikające z reformy, jak i na zagrożenia, które mogą się pojawić.

Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka szpitale w najbliższym czasie?

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 15.10–15.40**

Nowoczesne technologie coraz mocniej wkraczają do systemu ochrony zdrowia, a szpitale stają się miejscem ich praktycznego zastosowania. Sztuczna inteligencja wspiera diagnostykę obrazową, analizę danych medycznych i procesy administracyjne, pozwalając na szybsze i bardziej trafne decyzje kliniczne. Telemedycyna umożliwia monitorowanie stanu pacjentów na odległość, poprawia dostęp do specjalistów i ułatwia ciągłość leczenia. Podczas wykładu pokazane zostaną przykłady zastosowania tych rozwiązań w praktyce. Omówimy również bariery stojące przed podmiotami leczniczymi, jak brak interoperacyjności systemów, koszty inwestycji, bezpieczeństwo danych oraz przygotowanie personelu do pracy z nowymi technologiami.

Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce (warsztaty).

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 16.00–17.00**

Opieka koordynowana staje się jednym z kluczowych kierunków rozwoju ochrony zdrowia w Polsce. Jej założeniem jest zapewnienie pacjentowi kompleksowego i ciągłego leczenia w ramach jednej placówki, co wymaga nowego podejścia do organizacji pracy zespołu medycznego. W trakcie warsztatów uczestnicy dowiedzą się, jak krok po kroku zaplanować proces wdrożenia opieki koordynowanej w POZ, jaka jest rola i zadania koordynatora oraz jak skutecznie zorganizować ścieżkę pacjenta. Szczególny nacisk zostanie położony na kwestie prowadzenia dokumentacji, rozliczania świadczeń z NFZ i współpracy między lekarzami a koordynatorem. Uczestnicy poznają zarówno korzyści dla samego pacjenta, jak również dla podmiotu leczniczego, który dzięki wdrożeniu opieki koordynowanej może zwiększyć swoją konkurencyjność i stabilność finansową.

Sala F

Komunikacja międzypokoleniowa w placówce medycznej – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych (warsztaty).

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 16.00–17.00**

W dzisiejszym świecie, pełnym dynamicznych zmian, efektywna komunikacja międzypokoleniowa jest jednym z kluczowych elementów dobrze funkcjonującego zespołu placówki medycznej. Zrozumienie i uwzględnienie potrzeb wszystkich grup wiekowych od pracowników z wieloletnim stażem, po młodszych, dopiero wkraczających na rynek pracy jest fundamentem do stworzenia harmonijnego środowiska pracy, sprzyjającego współpracy, wzajemnemu szacunkowi i zrozumieniu. Podczas mojego warsztatu poznasz kluczowe potrzeby poszczególnych pokoleń, dowiesz się co motywuje każde z nich i nauczysz się budować mosty pokoleniowe, które łączą, a nie dzielą.



Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia ze szczególnym uwzględnieniem tematów związanych z prawem, zarządzaniem i obsługą pacjenta. Specjaliści współpracujący z MCB prowadzą warsztaty w formule szkoleń z otwartym naborem oraz na zlecenie indywidualne.

Główny partner:



kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 100klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Klinik.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku – Kliniki.pl Rating Index. Link - <https://www.kliniki.pl>



Złoci partnerzy



Medyc to platforma do prowadzenia przychodni, kliniki i gabinetu lekarskiego.

Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsługiwać mały gabinet lekarski jak i duży podmiot z wieloma specjalizacjami medycyny prywatnej, NFZ, medycyny pracy, medycyny estetycznej, stomatologii i medycyny specjalistycznej. Posiada szereg integracji z innymi systemami.



Firma EuroSoft Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1999 roku. Od początku istnienia zajmowała się dostarczaniem rozwiązań informatycznych, wspierających procesy biznesowe w różnych sektorach gospodarki.

Oferujemy zaawansowane aplikacje, usługi serwisowe oraz sprzęt komputerowy. Stanowimy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy dzięki swojemu doświadczeniu potrafią sprostać najtrudniejszym wymaganiom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników- dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



Istniejemy na rynku od 1999 roku, a tak długi okres czynnego funkcjonowania pozwolił nam dobrze rozwinąć oraz usystematyzować prowadzoną działalność konsultingową oraz szkoleniową.

Dzięki obsłudze ponad 600 Klientów uzyskaliśmy odpowiednie doświadczenie, które stanowi podstawę skutecznej realizacji naszych usług. Odpowiednia wiedza oraz praktyka naszych pracowników pozwala spełnić wymagania naszych Klientów. Realizujemy projekty związane z budową systemów zarządzania obejmujących certyfikacje grupowe (grupa kapitałowa, grupy firm). W naszej firmie mamy wdrożony i certyfikowany przez DEKRA System Zarządzania Jakością zgodny z normą ISO 9001:2015 oraz EN ISO 29990:2010 w zakresie usług edukacyjnych dla potrzeb kształcenia i szkolenia, wydany przez Polską Akademię Jakości CERT Sp. z o.o.



Agencja PR współpracująca z placówkami medycznymi w zakresie budowy planów i strategii marketingowej. Ponadto Case Consulting pomaga w komunikacji kryzysowej oraz budowie marki osobistej. Zespół jest tworzony przez doświadczonych ekspertów mających w swoim portfolio wiele skutecznie zrealizowanych projektów.



Złoci partnerzy



Kaler – Bezpieczeństwo zaczyna się od przywołania

Od ponad 12 lat dostarczamy bezprzewodowe systemy przywoławcze, które realnie zwiększają bezpieczeństwo personelu i pacjentów w placówkach ochrony zdrowia. Nasze rozwiązania działają w setkach szpitali, przychodni i domów opieki – pozwalając na szybkie reagowanie w sytuacjach nagłych, w tym alarmy łazienkowe, wezwania pielęgniarki czy zgłoszenie agresywnych zachowań. Technologia Kaler nie wymaga okablowania – jest szybka we wdrożeniu, elastyczna i sprawdzona w praktyce. Pomagamy placówkom działać sprawniej, bezpieczniej i nowocześniej – każdego dnia.

Srebrni partnerzy

PHARMiINDEX

Pharmindex Poland Sp. z o.o. jako lider informacji medycznej już od ponad 30 lat zapewnia profesjonalistom służby zdrowia stały dostęp do rzetelnej wiedzy o lekach. Współpracuje z większością producentów oprogramowania działającego m.in. w gabinetach lekarskich, przychodniach, szpitalach i aptekach w Polsce, a zakres danych które są zintegrowane w ramach tych rozwiązań pozwala wesprzeć nie tylko procesy wystawiania e-recepty, ale przede wszystkim podejmowania decyzji terapeutycznych. Z bazy leków dostarczanej przez Pharmindex każdego dnia korzysta ponad 120 tysięcy profesjonalistów medycznych. Więcej informacji: www.pharmindex.pl

Pozostali partnerzy



WYSOCZAŃSKI
CONSULTING

Patronat honorowy



Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów

Patronat medialny





28 Sierpnia

2025

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.kzoz.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe