8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Управление косметологической клиникой

Программа способствует повышению личной эффективности руководителя косметологической клиники, развитию управленческой, экономической и правовой компетенции руководителя.В данной программе представлены лучшие практики управления, менеджмента и права в косметологическом бизнесе, а также синтезированный опыт сопровождения косметологических клиник.

Дата проведения: 15 - 18 февраля 2027 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП15737

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 4 дня

Продолжительность обучения: 32часа

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Стоимость участия: 51 000 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Удостоверение о повышении квалификации в объеме 32 часа.

Для кого предназначен

Руководителей косметологических клиник, управляющих клиниками (центрами), частных косметологов, собственников бизнеса и всех заинтересованных лиц.

Цель обучения

- Расширить арсенал управленческих, сервисных и правовых инструментов за счет динамичного обмена опытом внутри группы профессионалов.
- Проанализировать ситуацию «сейчас» и найти дополнительные источники развития своего учреждения.
- Развить правовую, психологическую компетенцию руководителя для последующего использования в контроле за эффективностью работы косметологической клиники.

Результат обучения

В результате обучения слушатели:

- Ознакомятся с вопросами создания и управления косметологической клиники, кабинета косметолога.
- Освоят риски в деятельности косметолога и найдут возможные решения возникающих в процессе деятельности проблем.
- Изучат взгляд экспертов на повышение эффективности работы косметологической клиники.
- Получат знания по совершенствованию навыков общения с пациентами.
- Получат знания по менеджменту и развитию сервиса в косметологической клинике.
- Познакомятся с экономическими аспектами в управлении косметологической клиникой.
- Рассмотрят вопросы проверок применительно к косметологии.
- Получат алгоритмы и инструменты управления косметологической клиникой.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Экономический блок управления.

- Особенности разработки стратегии и тактики управления косметологической клиникой.
- Типичные ошибки и «подводные камни» управления.
- Управление потоками пациентов.
- Оптимальная маршрутизация пациента.
- Разработка системы индикаторов состояния и развития косметологической клиники.
- Показатели финансово-экономического положения клиники.
- Оценка эффективности используемых инструментов управления.
- Принципы построение управленческого учета.
- Управление затратами: оптимизировать и/или минимизировать.
- Особенности финансового планирования.
- Финансовые и маркетинговые аспекты ценообразования косметологических услуг.

Правовой блок управления.

- Обзор законодательства применительно к косметологическим клиникам и кабинетам.
- Документооборот косметологической клиники.
- Проверки косметологических клиник и кабинетов.
- Способы подготовки к проверке.
- Экспертиза документов и договоров.
- Алгоритм приема косметологического пациента.
- Договор оказания косметологических услуг.
- Правовые аспекты заключения договора в косметологии.
- Права пациента в косметологической клинике.
- Обзор споров и судебной практики в косметологии.
- Алгоритм досудебного разрешения и урегулирования споров в косметологии.
- Особенности трудовых отношений в косметологии.
- Юридическая ответственность косметолога.

Менеджмент и сервис в косметологии.

- Сервисная культура в клинике.
- Формирование лояльности и приверженности к стандартам сервиса (администраторы, врачи, медсестры).
- Система управление сервисом. Зоны ответственности.
- Структура результативного звонка в клинику. Правила эффективной записи пациента.
- Обслуживание в холле и доп продажи (косметика, специалисты, акции).
- Стандарты сервиса на медицинском приеме. Протокол полноценной консультации врача.
- Конфликты с пациентами (эмоциональный всплеск, жалобы, претензии), отзывы пациентов.
- Специфика адаптации медперсонала для оказания платных услуг.
- Мотивация. Показатели качества обслуживания и их измерение.
- Контроль и планирование работы. Загрузка специалистов. Когда пациент - не пациент одного врача, а пациент клиники.
- Манипуляции подчиненных, модели поведения руководителя.
- Понятие внутреннего клиента в медицинском коллективе, границы эффективности взаимодействия.

Психологический блок управления.

- Основы психологии управления в косметологии.
- Стратегии и тактики управления в косметологии.
- Психологическая грамотность и типичные ошибки, «подводные камни» управления.
- Предупреждение конфликтных ситуаций в практике косметолога.-
- Знание конфликтогенов, техник подстройки и управления диалогом.
- Ресурсы развития косметолога.
- Профилактика профессионального выгорания в работе косметолога.-
- Применение технологий обучения и коучинга- в работе косметолога.

Преподаватели