BIOconcept | CLOVERMED AESTHETIC GROUP | Школа Доктора Фридмана | НКК | hep.ru

организатор | генеральный партнер | при поддержке | спонсор | информационный партнер

ФОРУМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КЛИНИКОЙ

КАК УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

15-17 ИЮНЯ г. Санкт-Петербург, 2019

ICTPS

В рамках IX Международного курса-тренинга для врачей-косметологов, пластических и реконструктивных хирургов

IECTC



Спикеры форума



Альбицкий Александр,
к.м.н., сосудистый хирург, руководитель хирургической службы (Юсуповская Больница)



Гребнев Алексей,
врач общей практики, инвестор, предприниматель, специалист по организации здравоохранения, медицинский советник.



Барсова Алена,
юрист на стороне врачей. Полное юридическое сопровождение медицинского бизнеса, представление интересов в судах и государственных органах.



Геберович Борис,
соучредитель и генеральный директор сети стоматологических клиник «Super Смайл».



Богатенков Алексей,
главный врач отделения косметологии Института красоты «ГАЛАКТИКА».



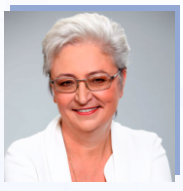
Збышко Никита,
бизнес - тренер по продажам и медицинскому сервису.



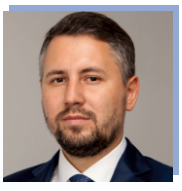
Великий Алексей,
генеральный директор «Национальной Компании Красоты», основатель сети клиник Gen87.



Камнева Мария,
консультант по организационному развитию, экономист, директор медицинской КГ «BEWINNER».



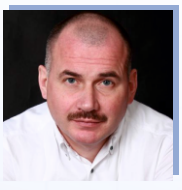
Вихриева Нина,
генеральный директор «PremiumAesthetics» и 4-х клиник эстетической медицины.



Кияшко Дмитрий,
эксперт по интернет-маркетингу, владелец и генеральный директор MaxStyle Digital Agency.



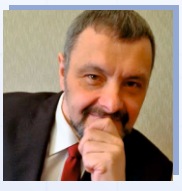
Гаврилова Наталия,
генеральный директор компании GT INFORM, исполнительный директор Национальной Ассоциации Клиник Эстетической Медицины.



Корсаков Андрей,
практикующий психолог, специалист по конфликтам.

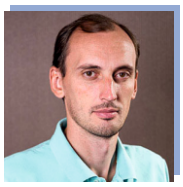


Глаголева Екатерина,
главный врач клиники ComeModeMedical, главный редактор 1nep.ru.

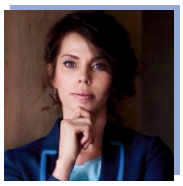


Кохан Сергей,
специалист по созданию и оптимизации салонного бизнеса, биохимик, медицинский маркетолог.

Спикеры форума



Кущ Олег,
основатель сети клиник «Достом».



Латышева Елена,
основатель «МРТ Эксперт».



Левит Екатерина,
эксперт по продажам товаров Luxury сегмента, антикризисный управляющий, эксперт в области аппаратной косметологии.



Лукьянов Максим,
врач, к.м.н., профессиональный бизнес-тренер.



Мещерякова Анна,
директор, «Третье Мнение».



Орлова Марина,
психотерапевт, ведущий специалист по клиническим коммуникациям медицинской КГ «BEWINNER».



Рязанцев Никита,
вице-президент Ассоциации Обезболивания и Безопасной Стоматологии, врач-стоматолог.



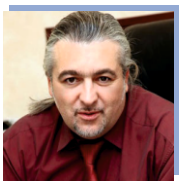
Терентьев Александрс,
директор Медико-гуманитарного института дополнительного образования (МГИДО), директор Национальной Ассоциации Клиник эстетической медицины.



Титель Юлия,
главный врач и основатель клиники антиэйджинга «Пятый элемент», врач антиэйджинг медицины, врач-дерматокосметолог.



Франгулова Юлия,
генеральный директор, сеть клиник лазерной косметологии «ЛИНЛАЙН».



Фридман Илья,
врач стоматолог-хирург, имплантолог, основатель Клуба Эффективных Менеджеров, соучредитель НКО МС «Единство».



Шестопалова Елена,
HR, управляющий партнер кадрового агентства КГ «BEWINNER».

15 ИЮНЯ

09.00 - 09.30 | **Регистрация участников, приветственный кофе-брейк**

09.30 - 10.00 | **Вступительное слово модератора, открытие Форума**

09.00 - 09.30 | **Клиентский сервис и работа с персоналом**

Алгоритмы действия врача и администрации в стандартных и нестандартных ситуациях. Как оценить риски и предотвратить неотложные состояния.

Первичный пациент - сложная тема! Превенция ятрогенных ошибок.

Никита Рязанцев, Вице-Президент Ассоциации Обезболивания и Безопасной Стоматологии, врач-стоматолог

Сбор анамнеза первичного пациента. Подводные камни. Выявление соматической патологии при осмотре. Коррекция дистресса. Оценка собственных возможностей, фармакологические и психологические методы коррекции тревожности пациента. Оценка функционального состояния пациента. Измерение АД, ЧСС, МНО и сатурации крови как фактор компетентности врача.

Выбор местного обезболивания. Эффективные и безопасные методы. Лекарственный анамнез. Анализ взаимодействия фармакологических препаратов (назначенных другими специалистами) с местными анестетиками, проявление побочных действий Нормативные требования к использованию местной анестезии. Типичные ошибки, их «цена» для медицинской организации.

Алгоритмы действия в экстренных ситуациях.

Как создать и внедрить стандарты врачу и административному составу клиники. Отработанные кейсы европейской практики.

Александр Альбицкий, к.м.н. врач, сосудистый хирург

Anti -AGE, время 5P или Как запустить в своей клинике комплексное клинико-инструментальное обследование человека (Checkup).

Предикция и превенция, профилактика сегодня, кому же нужен чек-ап?

Юлия Титель, главный врач и основатель клиники антиэйджинга «Пятый элемент», врач антиэйджинг медицины, врач-дерматокосметолог.

12.30 - 13.30 | **Обед**

13.30 - 16.10 | **Работа персонала клиники с пациентами**

Диффузия инноваций в персонал, дилемма инноватора, цикл зрелости технологий, особенности оценок и восприятия или почему большинство не видит очевидных перспектив.

Сергей Кохан, специалист по созданию и оптимизации салонного бизнеса, биохимик, медицинский маркетолог.

Как построить доверие с пациентом за 1.5 минуты.

Максим Лукьянов, врач, к.м.н., профессиональный бизнес-тренер.

Первый день

Механизмы создания долгосрочных и взаимовыгодных отношений между владельцами медицинского бизнеса и сотрудниками.

Александр Терентьев, директор Медико-гуманитарного института дополнительного образования (МГИДО), директор Национальной Ассоциации Клиник эстетической медицины

Деньги, «пряники», конгрессы: чем и как мотивировать врачей-косметологов, актуальные KPI и программы лояльности**.**

Юлия Франгулова, генеральный директор, сеть клиник лазерной косметологии «ЛИНЛАЙН»

Управление восприятием первичного пациента. Что повышает лояльность пациента на первом визите. Как сформировать и сохранить продуктивный уровень доверия.

Сергей Кохан, специалист по созданию и оптимизации салонного бизнеса, биохимик, медицинский маркетолог.

16.10 - 16.40 **Кофе-брейк**

16.40 - 18.00 **Эмоциональный интеллект в работе врача, как профилактика конфликтов.**

Марина Орлова, психотерапевт, ведущий специалист по клиническим коммуникациям медицинской КГ «BEWINNER».

- Эмоциональный интеллект и почему он важен в коммуникациях с пациентами
- Развитие конфликтов как итог проблем коммуникаций
- Технологические и психологические ресурсы врача при решении конфликтов
- Портрет «конфликтного пациента»
- «Эмоциональные ловушки» и способы выхода из них

Панельная дискуссия на тему: **«Команда вашей клиники и пациент – стратегия успеха».**

Участники: Александр Альбицкий, Евгения Анисимова, Юлия Титель, Сергей Кохан, Максим Лукьянов, Александр Терентьев, Юлия Франгулова.

Вопросы для обсуждения:

- Фундаментальные основы философии по взаимодействию с людьми
- Стратегия и позиционирование как ключевой фактор успеха
- Особенности клиентоориентированной методики
- Управление процессами и результатом лечения
- Важные примечания по проведению консультаций пациентов
- Превентивные концепции и ценовые стимулы для проведения структурных изменений
- Как посчитать % конверсии из первичного приема или бесплатной консультации
- Управление ценностями компании и команды

16 ИЮНЯ

09.00 - 09.30 | **Регистрация участников, приветственный кофе-брейк**

09.30 - 12.30 | **Медицинские технологии в бизнесе: вчера, сегодня, завтра**

Этапы развития эстетического бизнеса с конца 90-х до наших дней: что изменилось, что сохранилось, каким будет рынок и пациент в ближайшем будущем.

Алексей Гребнев, врач общей практики, инвестор, предприниматель, специалист по организации здравоохранения, медицинский советник

Грядущая революция в медицине: прогнозы и симптомы. Ключевые факторы грядущих изменений.

Сергей Кохан, специалист по созданию и оптимизации салонного бизнеса, биохимик, медицинский маркетолог

Взгляд инвестора на работу клиники: цифры, факты, прорывы, лайфхаки.

Алексей Великий, генеральный директор «Национальной Компании Красоты», основатель сети клиники Gen87

ИНТЕРАКТИВ. Диалог с успешным бизнесом «Искусство управлять» Опыт владельцев современных центров эстетической медицины по следующим вопросам:

- Как управлять ресурсами эффективно
- Как окупить вложения в современное медицинское оборудование
- Как превратить затраты в инвестиции
- Как формировать спрос на высоко и низко конкурентное оборудование

Модераторы: Гребнев Алексей, Сергей Кохан
Участники: Алексей Богатенков (Клиника Галактика), Алексей Великий (GEN78), Нина Вихреева (PremiumAesthetics), Юлия Титель (Клиника 5 элементов), Франгулова Юлия (сеть клиник «ЛИНЛАЙН»), международный опыт эксперт – Levit Katia.

Реальные кейсы из жизни клиник. Практические советы и рекомендации

12.30 - 13.30 | **Обед**

13.30 - 15.00 | **Цифровая медицина в России: как применять новые технологии в эстетической медицине.**

Как перейти от ручного управления к цифровому менеджменту.

Мария Камнева, консультант по организационному развитию, экономист, директор медицинской КГ «BEWINNER».

Второй день

Виртуальное управление клиникой: стоит ли отходить от ручного управления? Бизнес-процессы в клинике и как к ним подобраться. Корпоративный информационный портал или виртуальный кабинет сотрудника. Как создать «живые» стандарты работы. Алгоритм и инструменты перехода «от ручного к профессиональному «цифровому» менеджменту.

Видеоподкаст о новых технологиях автоматического управления процессами клиники.

Искусственный интеллект, развитие телемедицины и современный технопарк для нужд медицинского бизнеса. Пульт управления клиникой. Как перейти от интуитивного управления к цифровому.

Панельная дискуссия
«Управление медицинским решением на примере рабочих кейсов в эстетической медицине и пластической хирургии: искусственный интеллект и цифровая дерматоскопия».

15.00 - 16.00 | **Продающий контактный персонал в медицине**

Особенности подбора персонала в медицинском бизнесе.
Каналы поиска и networking. Удерживать и вовлекать - эффективнее, чем нанимать. Собеседование - не нужно! А как тогда определять компетенции?

Елена Шестопалова, HR, управляющий партнер кадрового агентства КГ «BEWINNER»

Управление эмоциями контактного персонала и воздействие их на продажи эстетических процедур; EQvsIQ

Катя Левит, директор по развитию и продажам компания «InMode », антикризисный управляющий, владелец салона красоты «BeautyCode» (Турция/Анталия)

16.00 - 16.30 | **Кофе-брейк**

16.30 - 18.00 | **Профилактика конфликтов и защита медицинской организации**

Алёна Барсова, юрист на стороне врачей.

Андрей Корсаков, практикующий психолог, специалист по конфликтам.

Панельная дискуссия по теме работы с пациентами

Вопросы для обсуждения:

- Эмоциональный интеллект для роста бизнеса
- Коммуникативный гипноз в продажах эстетических услуг
- Как увеличить продажи через отношения сотрудников к бренду клиники
- Что влияет на работоспособность персонала
- Где «черпать» вдохновение для новых идей

17 ИЮНЯ

09.00 - 09.30 | **Регистрация участников, приветственный кофе-брейк**

09.30 - 11.20 | **Управление маркетингом в клинике**

Деловая игра «Актуальный диалог «на злобу дня»

Живая речь или первое производственное совещание с участием владельца бизнеса, главного врача, маркетолога клиники. Принимаем на работу НОВОГО специалиста по интернет-маркетингу, а также директора по продажам и медицинскому сервису.

Задача: обсудить время, бюджет, качество желаемого результата при найме, чтобы в последствии не потерять бизнес, деньги и ценных сотрудников.

Внутренний маркетинг и коммуникации

Никита Збышко, эксперт по продажам и медицинскому сервису.

Методология постановки Клиентского сервиса для малых и средних клиник (роли и функционал). Стандарты клиентского сервиса как один из инструментов увеличения выручки. Работа с постоянными пациентами и их семьями. Увеличение показателя лояльности. Основные инструменты внутреннего маркетинга.

Медицинский Digital Marketing

Дмитрий Кияшко, эксперт по интернет-маркетингу, владелец и генеральный директор MaxStyle Digital Agency.

- Качественная упаковка медицинской клиники
- Статистика эффективности рекламных каналов
- Инструменты привлечения пациентов из интернета
- Сквозная аналитика, как важный инструмент оценки качества рекламы
- Кейсы лидогенерации по медицинской тематике

11.20 - 12.40 | **Управление медицинским персоналом, создание команды**

Клиентоориентированность = эмпатичность.

Современная модель медицинской консультации и продажа медицинских услуг. Конфликт интересов и возможности развития себя как специалиста. Зарплата и документооборот.

Взгляд опытного врача, погруженного в операционную деятельность

Екатерина Глаголева, главный врач клиники ComeModeMedical, главный редактор 1nep.ru

Компетентность и развитие командного духа коллектива клиники.

Медицинский директор. Роль персонала в медицинском бизнесе, требования к сотрудникам и особенности менталитета «коммерческого врача». Системы адаптации и мотивации. Кадровая политика, должностные инструкции и список протокольного старшинства. Как вовлечь всю команду в битву за доход.

Взгляд главного врача.

Алексей Богатенков, главный врач отделения косметологии Института красоты ГАЛАКТИКА.

12.40 - 13.40 | **Обед**

Принципы коллективной защиты клиник эстетической медицины в России. Инструменты для ведения безопасного стабильного бизнеса.

Наталия Гаврилова, генеральный директор компании GT INFORM, Исполнительный директор Национальной Ассоциации Клиник Эстетической Медицины.

Принципы Долголетия в бизнесе.

Юлия Титель, главный врач и основатель клиники антиэйджинга «Пятый элемент», врач антиэйджинг медицины, врач-дерматокосметолог.

14.40 - 16.00 | **Принятие решений и стратегическое планирование для развития бизнеса**

5 ключевых и 10 дополнительных показателей работы бизнеса для собственника. Инвестиции и управление. Место и роль инвестора в медицинском бизнесе. Как перестать «вязнуть» в мелочах, достигая поставленной цели всей командой. Взгляд собственника на принципы и подходы к управлению. Энергичность для масштабирования.

ТОП-Менеджмент и управление. Система управления медицинским учреждением. Что влияет на эффективные управленческие решения? Совещание и контроль за исполнением решений. Что мешает личному развитию.

Профилактика конфликтов и защита медицинской организации

Елена Латышева, основатель «МРТ Эксперт» (видео доклад).

Юлия Франгулова, основатель, генеральный директор, сеть клиник «ЛИНЛАЙН».

Нина Вихриева, основатель «Премиум Эстетикс».

Как выстроить в клинике систему оплаты за результат на примере администраторов

Борис Геберович, соучредитель и генеральный директор сети стоматологических клиник «Super Смайл», Санкт-Петербург.

- За что платить сотрудникам? За то, что они ходят на работу или за результат?
- Как выстроить систему оплаты за результат (оплаты по KPI)?
- Структура оплаты за результат.
- Пример системы оплаты за результат для администратора.
- Как правильно перевести сотрудника на оплату по KPI.

16.00 - 16.30 | **Кофе-брейк**

17 ИЮНЯ

16.30 - 18.30

ИНТЕРАКТИВ

Как вдохнуть в бизнес Новую Жизнь и выйти за пределы конкуренции.

Модераторы:
Гребнев Алексей, Юлия Титель

Среди участников:
Алексей Богатенков, Алексей Великий, Нина Вихриева,
Екатерина Глаголева, Мария Камнева , Сергей Кохан, Юлия Франгулова,
Елена Шестопалова

Тренировка -практикум:
поиск системных ошибок, сдерживающих развитие клиники. Что можно и нужно делегировать, а что всегда необходимо контролировать.

Мозговой штурм:
Как преодолеть барьеры роста бизнеса и что мешает вашему развитию.
На какой период надо создавать стратегический план, как контролировать (оценивать) выполнение задач и просчитывать сроки достижения целей.
Где и с кем анализировать результат работы клиники, как строить планы и выполнять обязательства

Организатор Форума - компания «БИО Концепт»

По вопросам сотрудничества просьба обращаться:
Тел.: +7 (495) 605-74-24
E-mail: events@bioconcept.ru
Сайт компании: **www.bioconcept.ru**

аппарат
фотодокументирования
клиники косметологии

ДО И ПОСЛЕ

1nep.ru
Косметология как наука

- Фотодокументирование пациентов в один клик
- Технология «Face recognition» для создания максимально идентичных фото до/после
- Удобное хранение и поиск изображений пациентов
- Фотографии высокой четкости благодаря зеркальному фотоаппарату и идеальному освещению
- Простой механизм создания коллажей и отправки готовых фото в социальные сети, на смартфон и другие устройства
- Универсальная система интеграции с медицинскими CRM-системами
- Мобильная и легкая конструкция
- Возможность брендирования и адаптации устройства под образ клиники
- Полная поддержка и обучение. Гарантия
- Постоянное обновление программного обеспечения и добавление новых функций

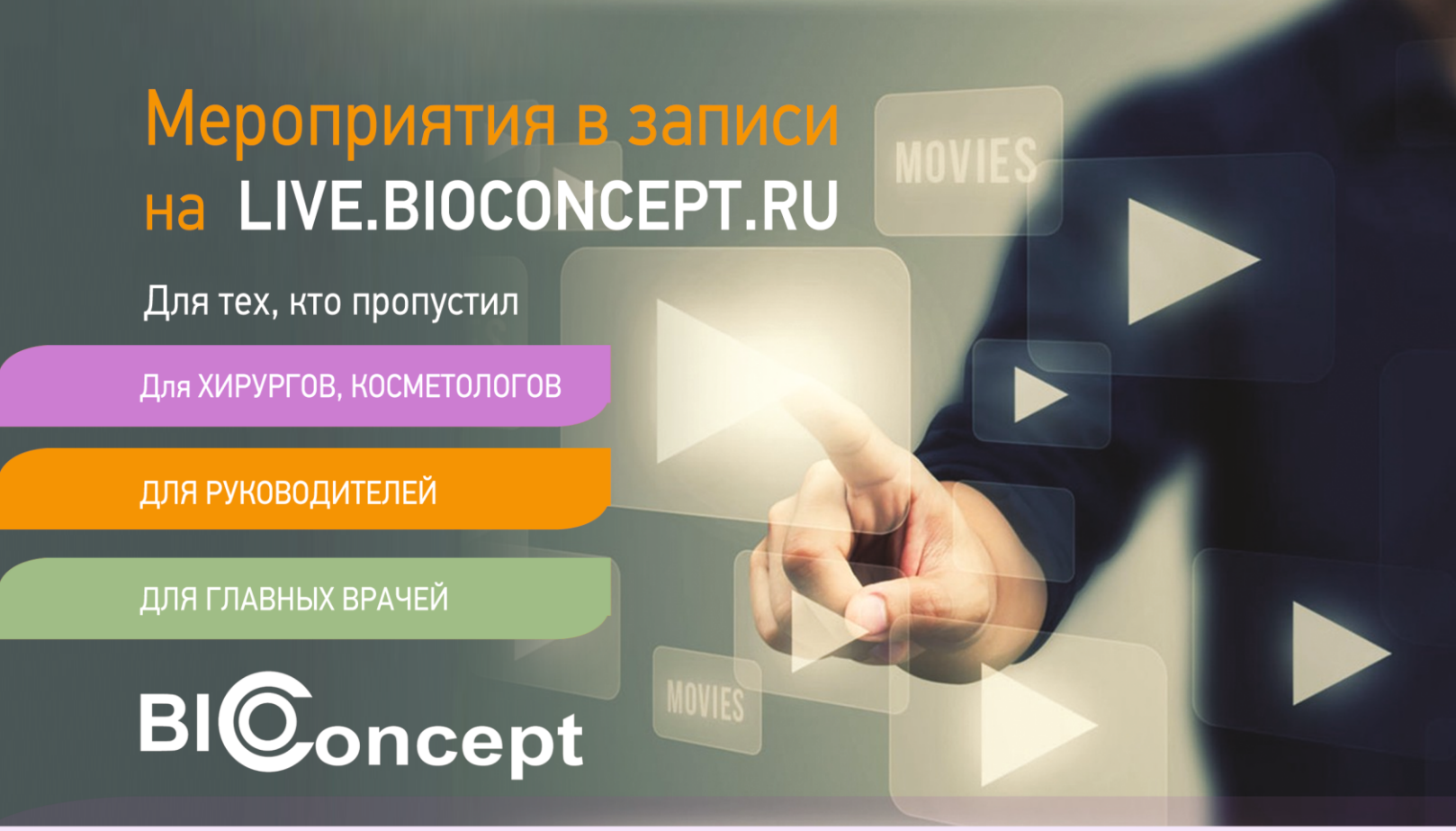
СКОРО

ОСТАВЬ ЗАЯВКУ
И ПОЛУЧИ СКИДКУ 20%
НА АППАРАТ

КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОГРАНИЧЕНО

www.1nep.ru/photoflow +7 (499) 350-51-08 info@1nep.ru

Мероприятия в записи на LIVE.BIOCONCEPT.RU



Для тех, кто пропустил

Для ХИРУРГОВ, КОСМЕТОЛОГОВ

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

ДЛЯ ГЛАВНЫХ ВРАЧЕЙ

BIOConcept

ДЛЯ ВРАЧА

- **ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ МЕДИЦИНЫ ДОЛГОЛЕТИЯ.**
I-я Практическая конференция по предиктивной, превентивной и персонализированной медицине
- **КАК ОЦЕНИТЬ РИСКИ И ПРЕДОТВРАТИТЬ НЕОТЛОЖНЫЕ СОСТОЯНИЯ.**
Экономика и эргономика безопасности в эстетической медицине. Практическая сессия.
- **«НАРКОЗ И ПРЕМЕДИКАЦИЯ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ:**
как обезопасить себя от осложнений и рисков. Практический семинар.
- **ПРАВОВАЯ ШКОЛА ВРАЧА-КОСМЕТОЛОГА.**
«Защита врача-косметолога: как обезопасить себя на практике». Практический курс *Е.В. Москвичевой*
- **ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА:** как развивать и зарабатывать на своей известности.

Для РУКОВОДИТЕЛЯ КЛИНКИ

- БИЗНЕС-КУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КЛИНИК. **«От интуитивного управления к цифровому или Как повысить операционную эффективность медицинского центра»**
- **Конференция о том, как организовать работу клиники в рамках исполнения Приказа № 298Н МЗ РФ**
- ФОРУМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ. «Эффективное управление клиникой. Подходы, которые работают»
- БИЗНЕС-СЕМИНАР Максима Сергеева. «Бьюти-менеджмент: как увеличить оборот компании в индустрии красоты»

Для ГЛАВНОГО ВРАЧА

- **АУДИОГИД** по клинике
- **Школа главного врача клиники эстетической медицины.** Лектор – Москвичева Е.В.
к записи прилагаются методические материалы

Темы занятий:

- *«Главный врач. Свод прав и обязанностей»*
- *«Главный врач. Контур безопасности»*
- *«Главный врач. Документооборот»*
- *«Главный врач и персонал клиники»*
- *«Главный врач. Главное лицо при проверках»*
- *«Работа с обращениями граждан. Алгоритм адекватного ответа на претензии»*
- *«Санэпидрежим как зона ответственности главного врача»*

Купить доступ к записи мероприятий можно здесь: **live.bioconcept.ru**

Вопросы по телефону **+7 (495) 605-74-24** или по **e-mail: events@bioconcept.ru**