

## HARMONOGRAM SZKOLENIA

<b>Nazwa kursu</b>	<b>„PRACOWNIK REJESTRACJI MEDYCZNEJ, OBSŁUGA PACJENTA, MARKETING ORAZ SPRZEDAŻ USŁUG”</b>			
<b>Nazwa instytucji szkolącej</b>	<b>KONSORCJUM FIRM: TSL Szkolenia Monika Kaptur oraz Centrum Pedagogiki i Kształcenia Praktycznego Ilona Zajęc</b>			
<b>Czas trwania kursu</b>	<b>od</b>	<b>21.01.2020</b>	<b>do</b>	<b>14.02.2020</b>
<b>Miejsce szkolenia</b>	<b>43-100 TYCHY, UL. KOPERNIKA 6F</b>			

<b>Data</b>	<b>Godziny od do</b>	<b>Ilość godz.</b>	<b>TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA</b>	<b>Trener prowadzący szkolenie</b>
21.01.2020	08.30-15.10	8	Podstawy prawne pracy pracownika rejestracji medycznej	<b>KLAUDIA SKONIECZNA</b>
22.01.2020	08.30-15.10	8	Zakres obowiązków rejestratorki/a medycznej/go.	
23.01.2020	08.30-15.10	8	Kultura i etyka zawodu, budowanie profesjonalnych relacji z pacjentem, i ze współpracownikami, zasady współpracy z lekarzem; Wizerunek sekretariatu medycznego – podstawy psychologii i pedagogiki– charakterystyka pacjenta-radzenie sobie z obiekcjami;	
24.01.2020	08.30-15.10	8	Organizacja czasu pracy rejestratorki medycznej – zasada Pareto, macierz Eisenhowera. Metody radzenia sobie ze stresem. Edukacja zdrowotna – pojęcia i modele;	
27.01.2020	08.30-15.10	8	Dokumentacja medyczna – prawidłowe prowadzenie, zgodna pacjenta na udzielanie świadczeń medycznych, udostępnianie dokumentacji medycznej, błędy w dokumentacji medycznej, wzory dokumentacji medycznej;	
28.01.2020	08.30-15.10	8	Archiwizacja dokumentacji medycznej prawidłowe prowadzenie i obieg dokumentacji medycznej; Reklamacje pacjentów – podstawy prawne reklamacji, procedura składania i rozpatrywania reklamacji, konsekwencje prawne;	
29.01.2020	08.30-15.10	8	Elektroniczna dokumentacja medyczna - ćwiczenia praktyczne	
30.01.2020	08.30-15.10	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne	
31.01.2020	08.30-15.10	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne	
03.02.2020	08.30-15.10	8	Organizacja handlu w gospodarce rynkowej;	
04.02.2020	08.30-15.10	8	Przebieg sprzedaży detalicznej;	
05.02.2020	08.30-15.10	8	Techniki sprzedaży produktów i usług medycznych;	
06.02.2020	08.30-15.10	8	Obsługiwanie klienta;	
07.02.2020	08.30-15.10	8	Typologia klientów; Sprzedaż telefoniczna;	
10.02.2020	08.30-15.10	8	Komputeryzacja sprzedaży (wykorzystanie komputera w pracy sprzedawcy);	
11.02.2020	08.30-15.10	8	Sposoby pozyskiwania klientów;	
12.02.2020	08.30-15.10	8	Obieg dokumentacji handlowej;	
13.02.2020	08.30-15.10	8	Marketing i reklama;	
14.02.2020	8.30-13.40	6	Rodzaje marketingu;	
<b>RAZEM</b>		<b>150</b>		

<b>Data</b>	<b>Godziny od do</b>	<b>Ilość godz.</b>	<b>TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA</b>
14.02.2020	13.45-14.30	1	EGZAMIN