

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Nazwa kursu	„PRACOWNIK REJESTRACJI MEDYCZNEJ, OBSŁUGA PACJENTA, MARKETING ORAZ SPRZEDAŻ USŁUG”			
Nazwa instytucji szkolącej	KONSORCJUM FIRM: TSL Szkolenia Monika Kaptur oraz Centrum Pedagogiki i Kształcenia Praktycznego Ilona Zajęc			
Czas trwania kursu	od	29.01.2020	do	24.02.2020
Miejsce szkolenia	43-100 TYCHY, UL. KOPERNIKA 6F			

Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
29.01.2020	08.30-15.10	8	Podstawy prawne pracy pracownika rejestracji medycznej	Aleksandra Naczyńska / Ewelina Zielińska
30.01.2020	08.30-15.10	8	Zakres obowiązków rejestratorki/a medycznej/go.	
31.01.2020	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;	
03.02.2020	08.30-15.10	8	Organizacja czasu pracy rejestratorki medycznej – zasada Pareto, macierz Eisenhowera. Metody radzenia sobie ze stresem. Edukacja zdrowotna – pojęcia i modele;	
04.02.2020	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;	
05.02.2020	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;	
06.02.2020	08.30-15.10	8	Elektroniczna dokumentacja medyczna - ćwiczenia praktyczne	
07.02.2020	08.30-15.10	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne	
10.02.2020	08.30-15.10	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne	
11.02.2020	08.30-15.10	8	Organizacja handlu w gospodarce rynkowej;	
12.02.2020	08.30-15.10	8	Przebieg sprzedaży detalicznej;	
13.02.2020	08.30-15.10	8	Techniki sprzedaży produktów i usług medycznych;	
14.02.2020	08.30-15.10	8	Obsługiwanie klienta;	
17.02.2020	08.30-15.10	8	Typologia klientów; Sprzedaż telefoniczna;	
18.02.2020	08.30-15.10	8	Komputeryzacja sprzedaży (wykorzystanie komputera w pracy sprzedawcy);	
19.02.2020	08.30-15.10	8	Sposoby pozyskiwania klientów;	
20.02.2020	08.30-15.10	8	Obieg dokumentacji handlowej;	
21.02.2020	08.30-15.10	8	Marketing i reklama;	
24.02.2020	08.30-13.40	6	Rodzaje marketingu;	
RAZEM		150		

Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
24.02.2020	13.45-14.30	1	EGZAMIN