

HARMONOGRAM SZKOLENIA
Projekt „PERSPEKTYWA SUKCESU” (RPSL.07.01.03)

Nazwa szkolenia	„Pracownik rejestracji medycznej, obsługa klienta oraz sprzedaż usług”		
Nazwa instytucji szkoleniowej	ŁĘTOWSKI CONSULTING Szkolenia, Doradztwo, Rozwój Mateusz Łętowski		
Czas trwania szkolenia	od	2020-07-10	do 2020-08-05
Miejsce realizacji szkolenia (dokładny adres)	ul. Kopernika 6F Tychy 43-100		

TERMINY ZAJĘĆ

DATA	GODZINY OD DO	ILOŚĆ GODZ.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
10.07.2020	08:00 – 14:40	8	Podstawy prawne pracy pracownika rejestracji medycznej
13.07.2020	08:00 – 14:40	8	Zakres obowiązków rejestratorki/a medycznej/go.
14.07.2020	08:00 – 14:40	8	Kultura i etyka zawodu, budowanie profesjonalnych relacji z pacjentem, i ze współpracownikami, zasady współpracy z lekarzem (4 h) Wizerunek sekretariatu medycznego – podstawy psychologii i pedagogiki – charakterystyka pacjenta-radzenie sobie z obiekcjami; (4 h)
15.07.2020	08:00 – 14:40	8	Organizacja czasu pracy rejestratorki medycznej – zasada Pareto, macierz Eisenhowera. Metody radzenia sobie ze stresem. Edukacja zdrowotna – pojęcia i modele;
16.07.2020	08:00 – 14:40	8	Dokumentacja medyczna – prawidłowe prowadzenie, zgodna pacjenta na udzielanie świadczeń medycznych, udostępnianie dokumentacji medycznej, błędy w dokumentacji medycznej, wzory dokumentacji medycznej;
17.07.2020	08:00 – 14:40	8	Archiwizacja dokumentacji medycznej prawidłowe prowadzenie i obieg dokumentacji medycznej (4h) Reklamacje pacjentów – podstawy prawne reklamacji, procedura składania i rozpatrywania reklamacji, konsekwencje prawne (4h)
20.07.2020	08:00 – 14:40	8	Elektroniczna dokumentacja medyczna - ćwiczenia praktyczne
21.07.2020	08:00 – 14:00	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne
22.07.2020	08:00 – 14:40	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne
23.07.2020	08:00 – 14:40	8	Organizacja handlu w gospodarce rynkowej;



DATA	GODZINY OD DO	ILOŚĆ GODZ.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
24.07.2020	08:00 – 14:40	8	Przebieg sprzedaży detalicznej;
27.07.2020	08:00 – 14:40	8	Obsługiwanie klienta;
28.07.2020	08:00 – 14:40	8	Typologia klientów (4h) Sprzedaż telefoniczna (4h)
29.07.2020	08:00 – 14:40	8	Techniki sprzedaży produktów i usług medycznych;
30.07.2020	08:00 – 14:40	8	Profesjonalne przeprowadzanie rozmowy telefonicznej, telefoniczna obsługa klienta
31.07.2020	08:00 – 14:40	8	Komputeryzacja sprzedaży (wykorzystanie komputera w pracy sprzedawcy);
03.08.2020	08:00 – 14:40	8	Sposoby pozyskiwania klientów;
04.08.2020	08:00 – 14:40	8	Obieg dokumentacji handlowej.
05.08.2020	08:00 – 13:10	6	Marketing i reklama;
RAZEM		150	

TERMIN EGZAMINU:

DATA	GODZINY OD DO	ILOŚĆ GODZ.
05.08.2020	13:10 – 13:55	1