IMB company
Sarayshyk 5, Astana, 020000, Kazakhstan
+7 701 666 66 81
www.imb.kz@gmail.com
www.imb.kz

№01/90 от 26 мая 2022 года

РУКОВОДИТЕЛЮ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ЦЕНОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ОФФЛАЙН ТРЕНИНГ
"ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКИМ ПЕРСОНАЛОМ"
из цикла тренингов «ШКОЛЫ РУКОВОДИТЕЛЯ» IMB company

г. Алматы:
15,16 июЛя 2022 года

ТОО «IMB company» в лице директора Исаевой Назым выражает вам свое почтение и выражает готовность в долгосрочном сотрудничестве с вами.

Миссией Компании IMB является помощь медицинским компаниям в развитии и становлении успешными и конкурентоспособными на отечественном и международном уровне. Мы оказываем услуги по консалтингу и обучению по актуальным вопросам в области менеджмента, маркетинга, качества и сервиса для частных и государственных медицинских организаций.

Настоящим направляем вам **ПРОГРАММУ ТРЕНИНГА "ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКИМ ПЕРСОНАЛОМ"**

АКТУАЛЬНОСТЬ:
Медицинский персонал- это персонал, который обладает разной квалификацией, ежедневно рискует и принимает нетрадиционные решения, находится в стрессовых и непредсказуемых ситуациях, накапливает в себе боль своих пациентов, волнения родственников, негатив "жалобщиков". При этом, должен находить в себе силы продолжать выполнять свою работу качественно.

Крайне важно, чтобы коллектив медицинского учреждения был командой. В операционной, реанимации или в любом другом отделении медицинской клиники - пациенту спасает жизнь именно команда специалистов, которыми движет разная мотивация. Руководителю важно также знать, как не попадать в зависимость от ценных сотрудников «звезд», работая в условиях нехватки персонала.
От качественной командной работы медицинского персонала зависит репутация медицинского учреждения, за которую несет ответственность руководитель.

Поэтому успешное управление медицинским учреждением особенно отличается от управления другими организациями. На первый план выходят навыки руководителей уметь правильно подбирать и формировать команду единомышленников, управлять мотивацией разных сотрудников, способности вовремя распознавать и купировать опасные тенденции, конфликтные ситуации в коллективе, умение сплотить его и достигать намеченных целей.

Все наши тренинги АВТОРСКИЕ! Т.е. никто нигде и никогда не даст того что даем мы! Мы не говорим ЧТО делать, мы говорим КАК делать! Мы даем собственные МЕТОДИКИ, используя наши знания в психологии и психоанализе, используя и применяя лучшие решения лучших клиник, адаптируя их на наши местные реалии с учетом особенностей каждого региона.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Собственники и руководители клиник всех форм собственности и их заместители
- заведующие отделением, работники HR служб и руководители отделов
- главные и старшие медицинские сестра
- всем тем, кто считает необходимым совершенствовать свои навыки в управлении персоналом.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ ВЫ:

- Узнаете современные требования к управленческим навыкам руководителя.
- Узнаете об особенностях управления медицинским персоналом на разных этапах развития сотрудника и организации
- Приобретете навык управления персоналом с учетом новых знаний в области HR и психологии.
- Получите практические рекомендации и установки от ведущего тренера по проблемам вашей организации.

ТРЕНЕР:

Макшеева Марина Леонидовна
Эксперт-практик по медицинскому сервису, бизнес-тренер.
Преподаватель Высшей Экономической Школы (РФ), Moscow Business School, разработчик авторских программ по сервису в медицине.
Партнер, бизнес-тренер «ШКОЛЫ СЕРВИСА» IMB company (Казахстан).

Профессиональный опыт:
• Опыт проведения тренингов — с 1997 года
•Опыт работы от внутреннего тренера в медицинской компании до директора по персоналу

Профессиональные компетенции:
• Аудит уровня сервиса
•Разработка корпоративных стандартов работы персонала, обучение сервисному поведению
• Выстраивание систем мотивации, оценки и обучения сотрудников
• Знание специфики медицинской отрасли
• Владение стандартами работы крупных компаний

ПРОГРАММА АВТОРСКОГО (!) ТРЕНИНГА (основан на основных ошибках и передовых практиках управления клиниками, систематизирован лучший международный опыт управления с учетом региональных особенностей):

БЛОК 1. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИКОВ

- Формирование команды на разных этапах развития организации;
- Какая команда и на каком этапе эффективна. Особенности формирования команд, роль лидера и управленца;
- Жизненный цикл сотрудника, особенности поведения и мотивации сотрудников на разных этапах.

БЛОК 2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ РУКОВОДИТЕЛЯ

- Стили управления. Рулить или разруливать?
- Понятие личной ответственности руководителя (компетентность, личный вклад, результаты);
- Указания, убеждения, участие и делегирование.
- Кому и как ставить задачи. Правила постановки задач и контроля;
- Навык обратной связи с подчиненными при контроле исполнения;
- Речевые методики управления сотрудниками.

БЛОК 3. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКИМ ПЕРСОНАЛОМ

- Как правильно себя позиционировать: с коллегами; с вышестоящим руководством; с сотрудниками;
- «Звезды» в коллективе. Техники влияния на сотрудников в конкретных ситуациях; Формальные и неформальные лидеры. Роли в команде;
- Манипуляции подчиненных. Игры подчиненных. Любимая игра «Скинуть обезьяну». Приемы решений и защиты;
- Особенности взаимоотношений руководитель- врач, врач-медицинская сестра.
- Конфликты в коллективе. Профилактика конфликтов. Действия по урегулированию конфликта: модели поведения, тактики и стратегии действий.

БЛОК 4. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ РАБОТЫ. ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ.

Возможно изменение/дополнение программы тренинга по запросу участников.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ:
2 дня (16 часов) с 9.30 до 17.30.
Перерыв на кофе (каждые 1,5 часа), перерыв на обед с 13.00-14.00 (не входит в стоимость).

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: участникам, подтвердившим участие, информация высылается дополнительно

ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА:

Занятия проводятся в режиме интенсивного взаимодействия тренера и участников. Используются работа в интерактивном режиме, мозговой штурм, наглядные материалы. Моделируются ситуации, в которых участники будут ощущать действие тех же факторов, с которыми они сталкиваются или могут столкнуться на работе. В ходе обсуждения участники не только наблюдают, анализируют, делают выводы и получают необходимую теоретическую информацию, объясняющую их непосредственный практический опыт, но и соотносят с помощью тренера свой имеющийся и полученный опыт и знания.

Обратите внимание, что не допускается: Периодические явки\отсутствия (во избежание снижения эффективности усвоения курса).
Компания IMB заботится об эффективности всех своих проводимых мероприятий.

ИНФОРМАЦИЯ О СТОИМОСТИ:
Стоимость тренинга на 1 го участника: **135 000 ТЕНГЕ.**

В стоимость включены:

- 2-х дневный авторский тренинг с участием ведущего тренера
- сертификаты
- раздаточный материал
- кофе-паузы

Эксклюзивное предложение: При направлении с одной организации на обучение более 4 человек, 5-ый обучается **БЕСПЛАТНО**.

Для наших клиентов действует система скидок: 5% для **ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ**.

Работаем также через портал электронных закупок. **Можем рассмотреть гарантийные письма, если обучение не заложено в бюджете.**

Места ограничены. **НЕ УПУСТИТЕ!**

Условия оплаты: 100% от стоимости до начала работ. Возможно обсуждение взаимного удовлетворяющего порядка оплаты. Проведение тренинга возможно при получении нами оплаты минимум на 25 участников.

О нас:

Мы специализируемся на обучении медицинского персонала навыкам эффективной коммуникации с пациентами.
За 4,5 года нашей компании **доверили** обучение в ОТКРЫТОМ и КОРПОРАТИВНОМ формате **более 1500** государственных и частных **клиник Казахстана**, Росии**,** Киргизии, Азербайджана, Молдавии.

Подписаться и следить за **анонсами** открытых тренингов и других мероприятиях компании в инстаграм: **https://www.instagram.com/imb.kz/**
Ознакомиться с **отзывами**: https://www.instagram.com/explore/tags/отзывы_imb/

Гарантируем вам КАЧЕСТВО обучения и ЭФФЕКТИВНОСТЬ всех наших мероприятий и предлагаемых решений.

О наличии мест, бронирование, заказ корпоративных тренингов подробнее об этой и других программах и услугах звоните:
+7 701 666 66 81 (WhatsApp).
По заключению договора: +7702 389 1220 (Алия)

С уважением,
Директор ТОО «IMB company»
Назым Исаева

ТОО «IMB Company»
Юридический адрес: Республика Казахстан,
010000, г. Астана, ул. Сарайшык 5
БИН: 171140034826