

Медицинский бизнес с нуля: пошаговый план под любой бюджет

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Особенности управления коммерческой клиникой

- Медицинские услуги в России. Состояние и динамика
- Особенности клиентской базы в коммерческой медицине. Особенности маркетинга в коммерческой медицине
- Эффективный руководитель медицинской организации. Лидер и команда
- Проектное управление. Эффективное планирование в медицинском бизнесе
- Методология построения интегрированной системы менеджмента медицинской организации
- Перспективы для клиники. Реферативная практика
- Принципы взаимодействия между клиниками. Создание системы врачебного партнёрства на взаимовыгодной основе. Организованные схемы вывода контингента

Открытие медицинского бизнеса

- Выбор типа и формы организации. Особенности управления медицинским бизнесом с учетом организационно-правовой формы.
- Выбор приоритетных услуг и направлений. Особенности управления медицинским бизнесом в зависимости от спроса и предложений
- Особенности лицензирования медицинской организации: основные этапы, проблемные моменты и варианты их решений

- Медицинский бизнес как дополнительный источник дохода в бизнесе. Варианты эффективных решений

Проверки и жалобы в медицине

- Правовой статус клиники, врача и пациента. Особенности правового регулирования и тенденции развития
- Регулирование платных медицинских услуг. Требования к договорам с пациентами и информированным добровольным согласиям
- Требования законодательства к медицинской деятельности. Контрольно-надзорные органы. Чек-листы
- Особенности претензионного урегулирования конфликтов в медицине. Судебная практика по искам пациентов и контрольно-надзорных организаций
- Митигация в медицине. Ключевые положения и модели

Упражнение «Мой медицинский бизнес»

День 2

Пошаговый план развития медицинского бизнеса

- Стратегии развития в медицинском бизнесе. Эффективное планирование и управление
- Развитие партнёрской сети, франшизы
- Каналы увеличения выручки в системе ОМС и ДМС
- Эффективные модели и сервисы медицинского бизнеса. Стратегии развития и успешные кейсы
- Особенности маркетинговой концепции. Продуктовая и ценовая политика. Продажи собственных программ прикрепления. Бренд врача и клиники. Формирование УТП
- Стратегия работы в социальных сетях, контент-план и медиаплан. Таргетированная и контекстная реклама
- Особенности сайта медицинской организации
- Понятие сервисной составляющей медицинской помощи. Сервис в работе медицинского и немедицинского персонала
- Особенности управления ресурсами в медицинском бизнесе
- Источники финансирования медицинских учреждений. Особенности финансовой политики

- Лидерство. Создание эффективной команды. Корпоративная культура, этикет и KPI. Место врачебного персонала в производственных процессах
- Особенности профессионального менталитета и сложности управления
- Контроль и учет в медицинском бизнесе
- Ключевые точки роста и проблемные моменты. Карта рисков и мероприятия по их снижению

Практикум «Пошаговый план развития медицинского бизнеса»