



HARMONOGRAM SZKOLENIA
PROJEKT „INDYWIDUALNIE I SKUTECZNIE” (1.2.1. PO WER)

Nazwa kursu	PRACOWNIK REJESTRACJI MEDYCZNEJ, OBSŁUGA PACJENTA, MARKETING ORAZ SPRZEDAŻ USŁUG.		
Nazwa instytucji szkolącej	KONSORCJUM FIRM: TSL Szkolenia Monika Kaptur oraz PROEdukacja		
Czas trwania kursu	od	2020-01-27	do 2020-02-25
Miejsce szkolenia	Cech Rzemiosł Różnych i Przedsiębiorczości w Bytomiu, ul. Pułaskiego 3		

Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
2020-01-27	08.30-15.10	8	Podstawy prawne pracy pracownika rejestracji medycznej	DAWID KONWANT
2020-01-28	08.30-15.10	8	Zakres obowiązków rejestratorki/a medycznej/go.	
2020-01-29	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;	
2020-01-30	08.30-15.10	8	Organizacja czasu pracy rejestratorki medycznej – zasada Pareto, macierz Eisenhowera. Metody radzenia sobie ze stresem. Edukacja zdrowotna – pojęcia i modele;	
2020-02-03	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;	
2020-02-04	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;	
2020-02-05	08.30-15.10	8	Elektroniczna dokumentacja medyczna - ćwiczenia praktyczne	
2020-02-06	08.30-15.10	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne	
2020-02-10	08.30-15.10	8	Komputeryzacja prac biurowych – ćwiczenia praktyczne	
2020-02-11	08.30-15.10	8	Organizacja handlu w gospodarce rynkowej;	
2020-02-12	08.30-15.10	8	Przebieg sprzedaży detalicznej;	
2020-02-13	08.30-15.10	8	Techniki sprzedaży produktów i usług medycznych;	
2020-02-17	08.30-15.10	8	Obsługiwanie klienta;	
2020-02-18	08.30-15.10	8	Typologia klientów; Sprzedaż telefoniczna;	
2020-02-19	08.30-15.10	8	Komputeryzacja sprzedaży (wykorzystanie komputera w pracy sprzedawcy);	
2020-02-20	08.30-15.10	8	Sposoby pozyskiwania klientów;	
2020-02-21	08.30-15.10	8	Obieg dokumentacji handlowej;	
2020-02-24	08.30-15.10	8	Marketing i reklama;	
2020-02-25	8.30-13.40	6	Rodzaje marketingu;	
RAZEM		150		



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
2020-02-25	13.45-14.30	1	EGZAMIN

