

# 21/09/24

## ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В НОВЫЙ ФОРМАТ КЛУБА – КЭМ ИНТЕНСИВ ВПЕРЕДИ – УВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ДЕНЬ, НАПОЛНЕННЫЙ МАКСИМАЛЬНОЙ ПОЛЬЗОЙ, ОБЩЕНИЕМ, ОБМЕНОМ ОПЫТА!

**09:00 – 09:50** (50 минут) Начало дня, горячий чай/ кофе, закуски, регистрация, общение

**09:50 – 10:00** (10 минут)

Приветственное слово модераторов  
Ильи Фридмана и Александра Семенова.

**10:00 – 11:30** (90 минут)

### **БЛОК 1. КАК НАЙТИ И ВЫСТРОИТЬ УНИКАЛЬНОСТЬ СВОЕЙ КЛИНИКИ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ И СОТРУДНИКОВ.**

**10:00 – 10:45** (45 минут)

**ИННА ЗОРИНА, НАДЕЖДА ВАСИЛЬЕВА,  
НАТАЛЬЯ КУЗНЕЦОВА («ДЕНТАМЕД», ЧЕБОКСАРЫ):  
ЧТО ДЕЛАТЬ С УПРАВЛЕНИЕМ, ЕСЛИ ШТАТ КЛИНИКИ  
ПОСТОЯННО РАСТЕТ?**

#### **ТЕЗИСЫ:**

1. История создания премиального бренда в регионе.
2. Что делать с управлением, когда штат сотрудников все время растет?
3. Важнейшие сотрудники – Управляющие и Главные врачи.
4. Управляющий клиники – задачи и функционал:
  - KPI управляющего;
  - работа управляющего с сотрудниками (статистика, работа с видеозаписями);
  - другие сотрудники системы управления.
5. Главный врач – кто он и зачем нужен?
  - основные задачи Главного врача;
  - индивидуальная работа с врачами – основа повышения эффективности;
  - алгоритм индивидуальных встреч с врачами;
  - KPI Главного врача.

**10:45 – 11:30** (45 минут)

**АНДРЕЙ ЖУК («ОРТОЛАЙК», МОСКВА): ЭФФЕКТИВНАЯ  
ОРТОДОНТИЧЕСКАЯ КЛИНИКА. ЭТО РЕАЛЬНО!**

#### **ТЕЗИСЫ:**

Ортодонтические клиники – новый формат стоматологического бизнеса,

требующий рационального и практического подхода в его организации.

В докладе расскажу основные сложности в организации клинических и административных процессов и на личном примере покажу пути решения проблем данного формата бизнеса.

На основании услышанного – станет понятно куда и как нужно фокусировать усилия для построения эффективной бизнес-модели.

**11:30 – 12:00** (30 минут) Чай/кофе, горячий бранч, нетворкинг

**12:00 – 14:15** (135 минут)

### **БЛОК 2. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМОГО ПОДХОДА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КЛИНИКИ.**

**12:00 – 12:45** (45 минут)

**АРСЕНИЙ ГИНАЛИ («ОРТОС», СМОЛЕНСК):  
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ ЦИФР  
В МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.**

#### **ТЕЗИСЫ:**

1. Статистика и аналитика в медицинском бизнесе: чем мы похожи на рестораны и отели.
2. Уходим от рутины: постановка работы со «скучными» цифрами на регулярные рельсы.
3. Как ошибиться в самом начале и все неправильно подсчитать.
4. Минимум времени – максимум контроля. Баланс, стабильность, система.

**12:45 – 13:30** (45 минут)

**АЛЕКСАНДР ЖАРОВ («TOPSMILE», МОСКВА):  
ПУТЬ ПАЦИЕНТА В КЛИНИКЕ**

#### **ТЕЗИСЫ:**

1. Распределение обязанностей команды на каждом этапе путешествия.
2. Этапы и точки касания сотрудников на пути пациента.
3. Баланс сервиса, персонализации и заботы.
4. Цифровизация, порядок, контроль.



**13:30 – 14:15** (45 минут)

**ОЛЬГА АГАЛЬЦОВА («ИДЕАЛДЕНТ», ТАРУСА):**  
**ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КЛИНИКИ**

**ТЕЗИСЫ:**

- 3 основных показателя, которые должны быть на столе руководителя.
- Как на основании этих показателей оценивать стабильность клиники, возможность развития и выплаты дивидендов.
- Прибыль есть – денег нет. Кассовый разрыв: как избежать печальных ситуаций с деньгами.
- План выхода из кризиса – как сформировать и следовать.

**14:15 – 15:00** (45 минут) Обед, нетворкинг

**15:00 – 18:10** (105 минут)

**БЛОК 3. ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ**  
**СОТРУДНИКОВ В УСПЕШНОЙ КЛИНИКЕ**

**15:00 – 15:45** (45 минут)

**СТАНИСЛАВ РОДЬКИН («ОЛЬГА», ВОЛГОГРАД):**  
**«ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ УСПЕШНОЙ КЛИНИКИ. ЗНАТЬ, ПОНИМАТЬ, ДЕЛАТЬ, КОНТРОЛИРОВАТЬ!» ИСПОВЕДЬ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСМЕНА.**

**ТЕЗИСЫ:**

- Танцуют – все! Чему нужно учиться и боссу и санитарке.
- Лучше пусть они учатся и уходят, чем не учатся и остаются.
- Личный бренд врача или бренд клиники – ищем консенсус. ВИН-ВИН тактика.
- «Подальше положишь – поближе возьмешь»: стратегическое преимущество инвестирования в «старую» команду, а не в новое оборудование.
- «Люди лечатся у людей» – основная истина главной помогающей профессии.

**15:45 – 16:45** (60 минут)

**МАРИЯ ЕФРЕМОВА, АНДРЕЙ ГЛЕБОВ: СИСТЕМА, ТАКТИКА И АЛГОРИТМЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВА МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**ТЕЗИСЫ:**

- Безусловный рост выручки «на тех же креслах».
- Рост мотивации работать именно в этой клинике – залог роста и развития.
- Отличная атмосфера – гарантия взаимопомощи и взаимовыручки вместо нездоровой внутренней межличностной конкуренции.

4. Ответственность не только за себя, но и за своих коллег-курсантов или ответственность перед наставником.

5. Признание и новые карьерные возможности за активное участие в обучении.

**16:45 – 17:15** (30 минут) Чай/кофе, закуски, нетворкинг

**17:15 – 18:45** (90 минут)

**БЛОК 4. ФОРМУЛА ЭФФЕКТИВНОГО**  
**УПРАВЛЕНИЯ**

**ИЛЬЯ ФРИДМАН, АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ:**

**ТЕЗИСЫ:**

Для этого выступления была агрегирована информация о работе нескольких десятков клиник в 26 регионах России, и мы поделимся с вами результатами этой работы.

В условиях высокой и постоянно растущей конкуренции в каждом регионе есть клиники, которые постоянно развиваются и имеют стабильно растущие финансовые показатели. Как им это удается? Есть ли в этом какая-то закономерность, если да – то какая? Может, у нас получится найти волшебную формулу эффективности?

- Три основных элемента, на которых строится успешная работа любой клиники.
- Как выбрать свою приоритетную зону развития?
- Развитие клиники через совершенствование процессов.
- Выделение ключевых процессов, их описание.
- Что такое зоны ответственности и ответственные за них?
- Делегирование как ценность и колоссальный ресурс. А реально ли это в маленькой клинике?
- Алгоритм делегирования для руководителя.
- Как создавать план развития клиники.
- Создание эффективной службы вкк-фундаментальное условие финансовой стабильности медицинской организации. Методика создания СОПов. Алгоритмы мотивирования персонала к самодисциплине и самоконтролю.