

Исходный URL: <https://mbschool.ru/seminars/114247>

Повышение эффективности деятельности коммерческой клиники

Задачи по повышению экономической эффективности (проще — по зарабатыванию денег) ставятся не только перед директором частных центров, но и перед руководством клиник государственно-муниципального и ведомственного подчинения. Для того чтобы клиника смогла получить ощутимый финансовый результат и выстроить правильную систему «зарабатывания» денег, ей необходимо выявить слабые места в системе «зарабатывания денег» и приложить определенные усилия для их устранения.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Управление медицинским учреждением / коммерческой клиникой»](#).

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 2 сентября `19
- 2 декабря `19
- 2 марта `20
- 1 июня `20
- 31 августа `20

В результате обучения вы:

- научитесь основам привлечения и отбора медицинского персонала
 - узнаете, как формируются стоимость выручки и формирование фонда оплаты труда
 - изучите систему КРІ как основу понимания построения системы мотивации персонала клиники
 - сможете применять мотивацию и эффективно стимулировать персонал своего ЛПУ
 - изучите методики и схемы антикризисного управления в ЛПУ
-

Программа семинара

Работа с персоналом в медицинском бизнесе

- Место врачебного персонала в производственных процессах. ФОТ / выручка — главный аргумент
- Особенности профессионального менталитета и сложности управления
- Привлечение и отбор медицинского персонала. Соотношение персонала по опыту работы в ЛПУ различной формы собственности. Кадровая политика в регионах. Особенности кадровой политики в Москве. Формирование коллектива с нуля. Методика. Понятие «стартовой группы». Понятие «системы ценностей». Прозрачность производственного процесса и тотальность контроля как профилактика нарушений
- Стартовая подготовка и обучение медперсонала (врачебного, среднего, персонала интерфейсной службы)
- Адаптация медперсонала
- Плановая подготовка по потребностям ЛПУ
- Оценка эффективности деятельности медработников. Медицинская составляющая сервисная составляющая. Коммерческая эффективность. «Коммерческий» и «некоммерческий» врач и проблема правильной расстановки и загрузки врачебных кадров

Экономическая эффективность врача, подразделения, ЛПУ в целом

- Себестоимость оказываемых услуг и рентабельность деятельности ЛПУ
- Методы расчета себестоимости по «вменным стабильным расходам» как способ ориентирования в финансово-экономических аспектах деятельности ЛПУ
- Стоимость выручки и формирование фонда оплаты труда. Рентабельность по ФОТ
- Рентабельность врача
- Рентабельность кабинета
- Рентабельность независимых и зависимых подразделений
- Рентабельность кабинета поликлиники
- Рентабельность стационара. Себестоимость койки — варианты расчетов. Койка как точка генерации выручки в стационаре
- Оперблок. Постоянный персонал оперблока. Организация работы. Факторы, определяющие пропускную способность оперблока. Взаимодействие оперблока и стационара в послеоперационном ведении пациента

Система оплаты труда и система мотивации в медицине. Мотивация на продажи. Врачи и продажи

- Сущность мотивационного менеджмента. Условия эффективности системы мотивации (пять постулатов)
- Система KPI как основа понимания построения системы мотивации
- Система мотивации TOP-менеджмента. Ключевые показатели. Количественные, качественные. Оцифровка качественных. Точки контроля. Число показателей и вес каждого. Расчет градаций

выплат. Условия выплат. Ликвидирующие показатели. Составление допсоглашения к трудовому договору

- Мотивация и стимулирование персонала коммерческого ЛПУ. Топ-менеджмент. Линейный менеджмент. «Средний АУП». Вспомогательный персонал. Методики стимулирования медицинского персонала в зависимости от «портфеля» и направленности деятельности ЛПУ
- Мотивация врачебного персонала на выручку. Основные ошибки в построении системы мотивации медперсонала. Мотивация на выручку или «облегчение ФОТ»?
- Критериальная база в построении системы мотивации. Производственный и финансовый подходы. Этические аспекты в финансовой мотивации врача на выручку. Феномен «раскрутки» и формирование негатива клиентской базы. Контроль качества медицинской помощи и система мотивации врачебного персонала
- Антиконтрактный менеджмент в коллективе. Контроллинг и модель «прозрачности». Проблема доброжелательности. Можно ли ее купить за деньги. Формирование программ рекрутинга. Моральный климат в ЛПУ: самоцель или влияние на выручку

Практикум «Составление дополнительного соглашения к трудовому договору для главного врача клиники с использованием системы ключевых показателей эффективности (КПИ)»

Кризис-менеджмент в коммерческом ЛПУ. Кризис-анализ. Программа антикризисных мероприятий

- Характеристика кризиса в медицинской организации
 - Превалирующие механизмы развития — кадровый, экономический, административный
 - Структурные особенности (специфика) кризиса в медицинской организации
 - Анализ рисков (медицинских (производственных), кадровых, правовых, административных) и его показатели в оценке кризисной ситуации
 - Градации кризиса по основным механизмам развития
 - Кадровый кризис — истоки, механизмы формирования, анализ и антикризисные мероприятия
 - Административный кризис (кризис управления) — анализ эффективности управления, персональный анализ эффективности сотрудников руководящего звена, внутренние конфликты в группе ТОП-менеджмента, рациональная расстановка кадров, формирование команды и особенности системы мотивации в управленческом звене
 - Экономическая составляющая кризиса: причины неэффективности. Маркетинговый анализ и характеристика входящего потока. Первичный поток, экономические показатели работы с первичным потоком. Повторная обращаемость. Анализ повторной обращаемости. Экономическая привлекательность повторного потока в зависимости от профиля ЛПУ или его структурно-функционального подразделения. Показатели эффективности деятельности врачебного персонала
 - Методики и схемы антикризисного управления в ЛПУ. Формирование программы антикризисных мероприятий. Программа и контроллинг в антикризисе. Отсроченный контроллинг и показатели успешности антикризисных мероприятий
-

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **11400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Соколов Павел Леонидович**

Доктор медицинских наук, специалист в области медицинского бизнеса