

# Медицинский бизнес с нуля: пошаговый план под любой бюджет

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

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

Дата начала: 06.07.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

## Программа обучения

### День 1

Медицинский бизнес: рынок, управление, запуск и юридическая безопасность

Медицинский рынок и управление клиникой

- Медицинские услуги в России: состояние рынка, динамика развития и ключевые тенденции
- Экономика клиники: основные причины потери прибыли и ошибки управления
- Особенности клиентской базы в коммерческой медицине: поведение пациентов, возвраты и работа с базой
- Маркетинг в медицинском бизнесе: каналы привлечения, роль команды и система удержания пациентов
- Эффективный руководитель медицинской организации: управление, контроль и системное мышление

Открытие медицинского бизнеса

- Открытие медицинской организации: выбор организационно-правовой формы и направлений деятельности
- Бизнес-план клиники: инвестиции, финансовая модель, сроки запуска и оценка окупаемости
- Выбор локации медицинской организации: влияние

- расположения на поток пациентов и подбор персонала
- Маркетинг на старте клиники: рекламный бюджет, особенности продвижения и требования к сайту медицинской организации
- Особенности лицензирования медицинской организации: основные этапы, проблемные моменты и варианты их решений
- Требования к оснащению медицинской организации: приказы Минздрава, оборудование и требования к персоналу
- Санэпидзаключение, регистрация оборудования и подготовка документации для запуска клиники

### Проверки, жалобы и юридическая безопасность

- Правовой статус клиники, врача и пациента: особенности регулирования медицинской деятельности
- Регулирование платных медицинских услуг: требования к договорам и информированным добровольным согласиям
- Требования законодательства к медицинской деятельности: контрольно-надзорные органы и чек-листы проверок
- Претензионное урегулирование конфликтов в медицине: судебная практика и основные ошибки клиник
- Медиация в медицине: ключевые положения, модели и способы снижения юридических рисков

### Развитие клиники и партнёрские программы

- Реферативные программы в медицине: система направления пациентов между клиниками и врачами
- Принципы взаимодействия между клиниками: создание врачебного партнёрства на взаимовыгодной основе
- Организация систем направления пациентов: преимущества, риски и контроль пациентского потока

## День 2

### Юридическая и финансовая структура медицинского бизнеса

- Лицензирование медицинской деятельности: особенности оформления лицензии на ООО и ИП, преимущества и риски различных форм работы
- Организационно-правовая форма медицинского бизнеса:

- почему большинство клиник выбирают ООО, плюсы и ограничения различных моделей
- Системы налогообложения в медицинском бизнесе: виды налоговых режимов, особенности выбора, преимущества и ограничения
  - Налоговые льготы для медицинских организаций: условия применения, льготы и особенности медицинской деятельности
  - Регистрация и запуск медицинской организации: основные этапы открытия компании и подготовки к работе
  - Бухгалтерия медицинской организации: роль бухгалтерского сопровождения, контроль финансов и страховые взносы
  - Дробление бизнеса в медицине: налоговые риски, признаки дробления и основные ошибки собственников
  - Интеллектуальная собственность в медицинском бизнесе: регистрация бренда, защита товарного знака и оформление прав
  - Структура владения недвижимостью в медицинском бизнесе: аренда, собственность и модели оформления помещений
  - Договорные отношения в медицинском бизнесе: особенности договоров аренды и защиты интересов собственника клиники

## Медицинская документация и безопасность медицинского бизнеса

- Медицинская документация как система защиты клиники: ключевые принципы, врачебная логика и роль документов в судебных спорах
- Досудебное урегулирование и медиация в медицине: снижение конфликтов и защита интересов клиники
- Нормативная база медицинской деятельности: регулирование платных медицинских услуг и требования законодательства
- Обязательная документация медицинской организации: договоры, информированные добровольные согласия, согласия на обработку персональных данных, планы лечения и сметы
- Гарантии и документы пациента: положения о гарантиях, чеки, акты, памятки и рекомендации
- Требования к медицинскому персоналу: аккредитация, медицинские осмотры, вакцинация и обучение сотрудников
- Оснащение и экстренная готовность клиники: аптечки, дефибриллятор и обязательное оборудование
- Производственный контроль, санитарные требования и

- инфекционная безопасность
- Медицинские отходы, стерилизация и рентгенологическая безопасность
- Обязательные журналы медицинской организации: ведение, контроль и типовые ошибки
- Проверки Роспотребнадзора: ключевые требования и критические точки контроля
- Информационный стенд и уголок потребителя: обязательные требования и оформление
- Жалобы пациентов и судебные риски: претензионная работа, подготовка документов и защита клиники
- Система безопасности медицинского бизнеса: процессы, контроль и актуальные нормативные требования

#### Финансы, KPI и управленческая аналитика медицинской организации

- Экономика медицинской организации: почему высокой загрузки недостаточно для получения прибыли
- Ключевые показатели эффективности медицинской организации: финансовые, операционные и сервисные KPI
- Финансовые показатели клиники: доходы, расходы, рентабельность, кассовые разрывы и структура затрат
- Операционные показатели: загрузка врачей, выполнение планов, мощность клиники и конверсия воронки
- Сервисные показатели: NPS, жалобы пациентов, текучесть персонала и эффективность маркетинга
- Управленческие отчёты медицинской организации: структура, цели и принципы анализа
- Отчёт о движении денежных средств (ДДС): контроль денежных потоков и предупреждение кассовых разрывов
- Отчёт о прибылях и убытках (ОПиУ): анализ финансового результата медицинской организации
- Платёжный календарь и управление обязательствами клиники
- Фонд оплаты труда: контроль расходов на персонал и влияние на экономику клиники
- План-факт анализ визитов, загрузки кабинетов и производственных мощностей
- Конверсия воронки, средний чек и стоимость часа как инструменты управления прибылью
- KPI руководителей и сотрудников медицинской организации:

- генеральный директор, управляющий, главный врач, врачи, старшая медицинская сестра, ассистенты и администраторы
- Ежемесячное управление показателями и контроль выполнения KPI
- Типовые ошибки при внедрении KPI и управленческой отчётности
- Работа с прайсом медицинской организации: анализ, корректировка и влияние прайса на прибыль собственника

## Стратегическое управление, развитие и маркетинг медицинской организации

- Стратегическое управление медицинской организацией: цели, преимущества и риски работы без стратегии
- Формирование стратегии клиники: планирование, SMART-подход и перевод стратегии в управленческие показатели
- Развитие медицинского бизнеса: партнёрские сети, реферативные программы, франшиза и масштабирование клиники
- ОМС и ДМС в медицинском бизнесе: возможности, ограничения и каналы увеличения выручки
- Ключевые драйверы роста выручки: средний чек, повторные визиты, комплексное лечение, стоимость часа и работа с базой пациентов
- Модели медицинского бизнеса и позиционирование клиники: миссия, стратегия и влияние модели на систему управления
- Маркетинговая концепция в медицине: поведение пациента, система касаний и роль сарафанного радио
- Продуктовая политика медицинской организации: программы прикрепления, медицинские услуги и ценность для пациента
- Бренд врача, руководителя и клиники: формирование доверия и уникального торгового предложения
- Продвижение медицинской организации: социальные сети, контент-план, медиаплан и система присутствия
- Таргетированная, контекстная реклама и сайт медицинской организации: требования, инструменты и типовые ошибки клиник