|  |  |
| --- | --- |
| ***Уважаемые доктора!******Приглашаем Вас на семинар***  ***30 ноября 2019 год в г. Архангельск***  |  **Санкт-Петербург | profistomat.ru** |

Автор и ведущий: Кальдин Константин

Консультант по управлению медицинскими учреждениями, Управляющий партнер ООО «Кальдин Консалтинг», г. Москва

Информация о ведущем:

Образование – МГУ им. Ломоносова

Профессиональный консультант по управлению (с 2000 года), специализации – эффективное управление медицинскими предприятиями, добровольное медицинское страхование (ДМС), разработка эффективных медицинских концепций.

Большой опыт проектной работы, разработано и внедрено большое количество эффективных бизнес решений, 12 лет реального управления медицинскими учреждениями.

С 2000 по 2003 года работа консалтинговой компании DMG (Москва). Разработка и внедрение модели управления эффективностью ЛПУ, в том числе с помощью IT-решений. Реализовал более 20 проектов по России.

С 2003-2009. – заместитель Генерального директора George Dental Group. Руководство следующими внутренними проектами: реструктуризация и автоматизация бизнес процессов компании; выход компании на рынок ДМС; разработка системы привлечения и удержания клиентуры. Осуществление оперативного руководства.

С 2005-2009. – руководитель проекта «Медицинские центры George в Приморском крае». Разработка концепции сети поликлиник, руководство проектами поликлиник в Уссурийске и Владивостоке.

2009-2011 г. Работа в крупных сетевых медицинских проектах: «Медси» (Москва) и другие

2010 – 2014 – Независимый директор группы медицинских компаний George и George Dental Group (Приморский край).

В 2011 году основал собственную консалтинговую компанию ООО «Кальдин Консалтинг» ([www.kaldin.ru](http://www.kaldin.ru))

С 2009 года – активная преподавательская деятельность. Является штатным лектором компаний ЦНТИ Прогресс, медицинский МБА (в МИРЭА, Москва).

Проводил семинары в 46 городах России и СНГ: Москва, Астана, Алматы, Санкт-Петербург, Киев, Днепропетровск, Бишкек, Казань, Ростов-на-Дону, Краснодар, Самара, Красноярск, Иркутск, Кемерово, Хабаровск, Владивосток, Челябинск, Екатеринбург, Пермь, Новосибирск, Нижний Новгород, Воронеж, Тюмень, Киров, Улан-Удэ, Пятигорск, Кисловодск, Ессентуки, Уфа, Юрмала, Сургут, Минск, Харьков, Сочи, Омск, Оренбург, Ставрополь, Ташкент и другие.

**Всего 46 городов России и СНГ по состоянию на июнь 2019. В Архангельске семинар ВПЕРВЫЕ.**

**Семинар**

«Точки роста клиники, или хватит кормить конкурентов»

Уникальный авторский курс Константина Кальдина. Программа создана специально для Архангельска

Около 20 практических медицинских кейсов

1 день, 8 академических часов

**На кого ориентирован курс:**

1. **Собственников клиник**.
2. **Директоров медицинских клиник**.
3. **Инвесторов и врачей, планирующих открыть собственные клиники**.

**Краткое описание курса**

Практический опыт управления, собранный и систематизированный автором за многолетнюю профессиональную карьеру в медицинском бизнесе. На семинаре будут даны критерии эффективного руководителя, а также детально разобраны процессы, процессы расчета потенциала и поиска точек роста. В результате все участники семинара приобретут эффективные инструменты для увеличения финансовых и производственных показателей клиники в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

**На курсе нет никаких продаж! Мы отвечаем на любой вопрос слушателя!**

**ПРОГРАММА СЕМИНАРА**

**ДОКАЗАТЕЛЬНЫЕ (МАТЕМАТИЧЕСКИЕ) ТОЧКИ РОСТА КЛИНИКИ**

1. Если Вы не видите точки роста, то это подарок для Вашего конкурента.
2. Ищите точки роста и стройте бюджет через потенциал. В этом случае вы минимизируете потери клиники в будущем, а не будете копаться в прошлом.
3. «Точки роста клиники без дополнительных денежных вложений». Как правильно их искать? Формула, в которой заключены все точки роста.
4. Абсолютно объективные и условно объективные показатели работы клиники.
5. Как рассчитать потенциал клиники по выручке.
6. Эффективность использования мощности;
7. Прайс-лист клиники: практика применения, управление стоимостью часа.
8. Все виды ценообразования.
9. Точки роста по загрузке врачей: оценка эффективности привлечения пациентов, оценка эффективности удержания пациентов.
10. Как клиники кормят конкурентов.
11. Как добиться роста в период кризиса (3 главных проблемы многих ЛПУ)
12. Разбор реальных кейсов лечебных учреждений по поиску точек роста.
13. Ответы на любые вопросы.

**Режим работы с 10.00 до 19.00 часов.**

**Стоимость семинара: 12 500 руб**.

**Выдается именной сертификат ООО «ПРОФЕССИОНАЛ»,**

**В стоимость входят кофе-пауза и бизнес-ланч (вода, чай и кофе – не ограничено на весь период семинара, блокнот и ручка для записей).**

**Время проведения: регистрация участников семинара только в первый день с 09-00 до 10-00 , начало в 10-00.**

**продолжительность семинара каждый день с 10.00 до 19.00 часов**

**Место проведения:** будет сообщено дополнительно

**Предварительная регистрация участников обязательна!**

**Запись и дополнительная информация:**

**Для участия в семинаре, пожалуйста, позвоните или отправьте заявку, указав ФИО полностью, название организации, моб. номер и форму оплаты:**

Директор УЦ «ПРОФЕССИОНАЛ» Светлана Олеговна Хапилина **+7 (921) 862-98-24**

**xso@mail.ru [| profistomat.ru](http://www.profistomat.ru)**

**Мы в социальных сетях:**

* [profistomat](https://vk.com/profistomat)  [professionalstomatolog](https://www.facebook.com/professionalstomatolog/)  [professionalstomatolog](https://www.instagram.com/professionalstomatolog/)

**Форма оплаты:**

*-оплата по безналичному расчету: только на основании выписанного счета* от ООО «ПРОФЕССИОНАЛ»*, просьба реквизиты для выставления счетов отправлять на эл. адрес:* xso@mail.ru *-оплата за наличный расчет: оплата по акции – звоните директору уч/ц., оплата не по акции - в день проведения мероприятия при регистрации участников семинара, только с предварительной записью накануне*

*.***В дни проведения семинаров будет осуществляться продажа литературы по стоматологии.**