



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)

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, Днепрпетровск, 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 копать 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

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.