



Na to wydarzenie czekaliśmy 5 lat!

SYMPOZJUM Siła Dialogu

KRAKÓW, 15-16 KWIETNIA 2011

5 MENTORÓW EDYCJA

ABSOLUTNA PREMIERA
wyjątkowego programu
kreowania wizerunku

SYMPOZJUM Siła Dialogu

KRAKÓW 15–16 KWIETNIA 2011

Mija 10 lat odkąd „obudziliśmy” w polskiej branży stomatologicznej ten temat...

Mija 5 lat od ostatniego niezapomnianego spotkania w Krakowie...

Szanowni Państwo,

Jak już słyszeliście, mamy przyjemność organizowania 5 edycji wyjątkowego Sympozjum **SIŁA DIALOGU!** W tym roku zapoznamy Państwa ze światowej sławy Mentorami, których myśli i słowa przeprowadzą nas przez tajniki tworzenia własnej tożsamości. Podpowiedzą nam jak pozytywnie wpływać na nasz wizerunek, żeby osiągnąć zawodową i osobistą satysfakcję.

Uczestnicy poprzednich edycji mówią, że to „recepta na sukces”, a nawet potwierdzają to konkretnym wynikiem finansowym swoich praktyk. My dziś zapewniamy, że zarówno nasi stali, jak i nowi słuchacze mogą liczyć na absolutny zastrzyk energii i olbrzymią dawkę wrażeń!

W tym roku poszerzamy spotkanie o wykłady przygotowane specjalnie dla Asystentek i Higienistek, które wspólnie z Lekarzami i Menadżerami klinik budują atmosferę i jakość naszych gabinetów. Na tym spotkaniu nie może Was zabraknąć!

Zapraszamy do Krakowa
Dr med. dent. Raimund Kuspiel

SIŁA DIALOGU to spotkanie Stomatologów, Asystentek, Higienistek oraz Menadżerów, którym zależy na profesjonalnym wizerunku gabinetu, ale także **partnerów biznesowych**, którzy tworzą doskonały dialog z klientami i innymi firmami w branży.

TEN DIALOG ZAPEWNIĄ IM SUKCES!

GENDEX

W&H

KOHLER

fm dental
FM PRODUKTY DLA STOMATOLOGÓW

SciCan Dental
Your Infection Control Specialist™

**GŁÓWNI
PARTNERZY
MEDIALNI**

dti Dental
Tribune
International

DENTOnet.pl

portaldentystyczny.pl

MS

eDENTICO

TPS
TWOJE PRZEMOŁO STOMATOLOGICZNE

PSI
Polskie Stowarzyszenie
Implantologiczne

**ART
OF DENTISTRY**

asysta
dentystyczna

IMPLANTOLOGIA
STOMATOLOGICZNA

**ASYSTENTKA
HIGIENISTKA**
Stomatologiczna

JUŻ WIOSNĄ W KRAKOWIE...

15-16 KWIETNIA 2011



Hotel Park Inn

ul. Monte Cassino 2, 30-337 Kraków,
tel. +48 12 375 55 55

www.parkinn.pl/hotel-krakow

PREMIERA WYJĄTKOWEGO PROGRAMU

Zapraszamy na 2 pełne dni wykładów z krajowymi i zagranicznymi specjalistami kreowania wizerunku w biznesie, zarządzania relacjami z pacjentem oraz kierowania praktyką stomatologiczną. Gwiazdami spotkań będą: Hans-Uwe Köhler, Magdalena Szumska, Ingo Kock, Marek Skąła oraz Marcin Macieszko.

NOWOŚĆ! DZIEŃ DLA ASYSTENTEK I HIGIENISTEK

Pierwszego dnia spotkania Hans-Uwe Köhler poprowadzi indywidualne zajęcia dla Asystentek i Higienistek stomatologicznych. Będzie to specjalnie zaprojektowany program, który „(..)obudzi radość z wykonywania zawodu oraz sprawi, że prowadzenie negocjacji z pacjentem stanie się przyjemnością.”

STYL I KOMFORT MIEJSCA SPOTKANIA

Całe wydarzenie odbędzie się w nowoczesnym hotelu Park Inn w samym sercu Krakowa, gdzie w przestronnym foyer z widokiem na Zamek Królewski delektować się będziemy aromatyczną kawą. Doskonale wyposażone sale konferencyjne i wygodne pokoje zapewnią Państwu komfortowy pobyt.

ROZRYWKA W KLIMACIE CHILLOUT

Nie zapomnieliśmy również o dobrej zabawie, więc i w tym roku zarówno naszych stałych, jak i nowych uczestników zaskoczmy atrakcjami wieczornymi. Serdecznie zapraszamy do jednego z krakowskich klubów na wyjątkowy wieczór w relaksującym klimacie chillout.

SATYSFAKCJA WSZYSTKICH UCZESTNIKÓW

Zachęcamy Asystentki, Higienistki, Lekarzy, Menadżerów oraz Studentów do wzięcia udziału w tym nietypowym wydarzeniu w naszej branży. Pewni sukcesu tego przedsięwzięcia przekazujemy na Państwa ręce szczegółowe informacje o zaplanowanych wykładach.

SUKCES GABINETU WLICZONY W CENĘ :)

TU WARTO BYĆ!



Hans-Uwe L. Köhler

Doradca i trener relacji interpersonalnych. Członek-ekspert Europejskiego Towarzystwa Ekspertów ds. Marketingu i Sprzedaży „Club 55”. Założyciel Wydawnictwa Köhlerverlag z fachową literaturą dla ludzi dążących do sukcesu. Jego poradnik dla stomatologów „Sukces Twojego gabinetu, czyli przekonać pacjenta!” – do dziś sprzedat się w ponad 2000 egzemplarzy w Polsce i 6000 na świecie. Laureat Niemieckiej Nagrody dla Trenerów Osobowości za serię seminariów dla stomatologów. Sposób, w jaki myśli i działa jest zawsze zaskakujący! Jest ucieleśnieniem swojego marzenia o doskonałym świecie, w którym mamy odpowiednią ilość szczęścia i sukcesu do dyspozycji. Jego budująca idea, że każdy otrzyma swoją szansę, pomaga słuchaczom wziąć los w swoje ręce.

ASYSTENTKI I HIGIENISTKI – Jak traktować pacjenta – o co w tym naprawdę chodzi!

„Oczekujecie w napięciu i z zaciekawieniem spotkania dla personelu praktyk stomatologicznych. Hans-Uwe L. Köhler zdetonuje mistrzowsko-retoryczne fajerwerki wspaniałych idei i praktycznych wskazówek przydatnych w każdym gabinecie. Słuchaczom poprawi humor, obudzi radość z wykonywania zawodu oraz sprawi, że prowadzenie negocjacji z pacjentem stanie się przyjemnością. Ze zdumieniem odkryjecie, jak łatwo można sprawić, żeby pacjenci z ochotą inwestowali w zdrowie swojego uzębienia! Nie od parady mówi się o nim; „TEN EKSPERT ds komunikacji emocjonalnej”.

LEKARZE I MENADŻEROWIE – Z prawdziwym entuzjazmem w drodze do sukcesu!

„Natychniast więcej motywacji, natychniast lepszy kontakt z pacjentem, natychniast wspaniała atmosfera w zespole i... natychniast większy sukces! Stomatolog, który odniósł sukces, to człowiek o mocnej osobowości, która pozwala łatwiej przewodzić każdemu zespołowi, sprawia, że pacjenci są jeszcze bardziej zadowoleni, a sukces komercyjny zagwarantowany. Jeżeli chcecie, żeby Wasz zawodowy sukces był jeszcze większy – musicie spędzić ten dzień z Hans-Uwe L. Köhler'em. Ten człowiek został właśnie nagrodzony w Niemczech tytułem najbardziej innowacyjnego trenera relacji międzyludzkich na rok 2010!”



Magdalena Szumska

Doradca, trener, coach z 10-letnim stażem i aktywny wykładowca oraz badacz. Doktor nauk ekonomicznych w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. Przygotowuje się do habilitacji z zakresu relacji z pacjentem w medycynie. Pracuje dla właścicieli gabinetów dentystycznych i ich personelu oraz indywidualnie z lekarzami stomatologami. Autorka kilkudziesięciu publikacji z dziedziny zarządzania, coachingu i relacji z klientem, m.in. pacjentem w medycynie. Współpracuje z kilkoma wydawnictwami specjalistycznych czasopism dentystycznych. Napisała książkę „Trudny pacjent w gabinecie dentystycznym”. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami oraz Polskiego Towarzystwa Nauk o Zdrowiu.

Trudny biznesowo pacjent w praktyce stomatologicznej.

„Jak osiągnąć sukces, gdy pacjent nam w tym nie pomaga? Mitologizowanie relacji z pacjentem i postrzeganie sytuacji z nim jako trudnych jest naturalnym doświadczeniem każdego lekarza, ale kiedy sytuacje te są satysfakcjonujące, lekarz jest dumny z siebie i ze swojej praktyki, uwielbia swoją pracę i tych, którzy są jej podmiotem – pacjentów. Zapraszam na pasjonujący wykład o tych, od których finansowo zależą losy gabinetów stomatologicznych. Będzie to rzec o pacjentach windykacyjnych, zniżkowych, odraczających wizyty, odchodzących na chwilę i na zawsze, o pacjentach niskobudżetowych i luksusowych. Właśnie taki pacjent często przychodzi do Państwa gabinetu, prawda? Co wtedy? Odpowiedni język, nastawienie, postrzeganie, zachowanie – to droga do rynkowego zwycięstwa, którą chcę Państwu wskazać!”



Ingo Kock

Referent, przedsiębiorca w branży zdrowia i opieki medycznej w Niemczech, trener biznesu dla rozwijających się praktyk stomatologicznych. W latach 2001–2009, jako Dyrektor Generalny, stworzył jedną z najbardziej szanowanych sieci stomatologicznych w Niemczech zatrudniającą ponad 40 dentystów i około 160 pracowników – „die Pluszahnärzte”. Jest też założycielem „perScience GmbH” – jednej z pierwszych niemieckich organizacji zajmujących się zarządzaniem w stomatologii oraz partnerem agencji consultingowej „Kock, Arnold & Partner Unternehmensberatung” specjalizującej się w rozwoju organizacyjnym opieki zdrowotnej. Dodatkowo jest członkiem Rady Naukowej Quintessenz Verlag, w której odpowiada za zarządzanie praktyką lekarską.

Czynniki sukcesu rozwijającej się praktyki stomatologicznej
„Każdy rozwijający się rynek daje duże możliwości, dzieje się tak również na rynku stomatologicznym. Pojawiają się nowe materiały, technologie i procedury stomatologiczne, ale razem z nimi rośnie zapotrzebowanie pacjentów na jaśniejszy uśmiech czy trwalszy efekt zabiegów. Większość stomatologów to rzemieślnicy i artyści w swoim fachu, lecz często brak im wszechstronnej wiedzy z dziedziny przedsiębiorczości. Wykład ten będzie eksploracją wymagań rosnącego popytu, ale także kompaktowym przeglądem czynników sukcesu dla rozwijającej się praktyki stomatologicznej. Każdy ze słuchaczy dowie się dlaczego tak ważne jest, aby własną praktykę traktować jak rozwijającą się organizację i o czym pamiętać podczas tworzenia własnych celów rozwoju.”



Marek Skoła

Coach, trener, właściciel firmy szkoleniowej MEGALIT – Instytut Szkoleń; doktorat z zakresu HR. Od 19 lat prowadzi szkolenia i projekty szkoleniowe dla firm. Jest też mówcą motywacyjnym i merytorycznym, prowadzi spotkania i gale dla firm i ich klientów; jest członkiem założycielem Stowarzyszenia Mówców Profesjonalnych w Polsce. Prowadzi gościnne zajęcia z PR na kilku uczelniach. Jest też dziennikarzem – publicystą, autorem kilkuset tekstów z zakresu biznesu. Nagrody: Ostre Pióro BCC 2006, nominacja na Człowieka Roku PSPR 2007, 2008, nominacja do nagrody Protony 2007, 2009. Autor bestsellera „Psychologia Zmiany – rzecz dla wściekniętych”. Najbardziej wpływowi trener magazynu Gentleman w 2010 wśród 35 Laureatów Konkursu. Jest członkiem ICF.

Jak najnowsze badania mózgu mogą zmienić gabinet stomatologiczny? Przegląd praktycznych osiągnięć guru światowej psychologii.

„Badania naukowe pokazują dziś to, co jeszcze kilka lat temu czuliśmy intuicyjnie, lub odwrotnie – odrzucaliśmy takie myślenie jako skrajnie irracjonalne. Na pierwszy ogień to, co znane od wieków – znacznik kinestetyczny Sokratesa. To, że kinestetyka działa – począwszy od zapachu gabinetu – wiemy od dziecka, czas z tego skorzystać z sensem. Na drugim końcu tych badań jest profesor Dan Ariely – cena, pożądanie i decyzje klienta, czyli jak wykorzystywać te badania do powiększania naszego własnego przychodu.

Na koniec kilka prostych zwrotów i słów, które zmieniają świat. Po tym wykładzie już nic nie będzie takie jak było przed nim!”



Marcin Macieszko

Architekt, właściciel biura projektowego „Nanostudio”. Członek Wielkopolskiej Okręgowej Izby Architektów, posiadający uprawnienia projektowe w specjalności architektonicznej bez ograniczeń. Specjalizuje się w architekturze medycznej, w szczególności w projektowaniu gabinetów stomatologicznych. W swojej pracy zajmuje się zarówno projektowaniem budynków jak i wnętrz. Autor szeregu artykułów do prasy medycznej o projektowaniu oraz oddziaływaniu szeroko pojętego otoczenia na człowieka.

Doświadczenie zdobył w największych biurach w Poznaniu, takich jak ADS (projekt Starego Browaru), Modern Construction System (projekt stadionu „Lech Poznań”) oraz za granicą, w biurze projektowym Gardiner Architects – jednym z czołowych biur projektowych w Dublinie.

Gabinet idealny czyli oddziaływanie przestrzeni na człowieka.

Otoczenie wykreowane przez człowieka jakim są niewątpliwie obiekty i wnętrza praktyk lekarskich poza walorami estetycznymi musi prawidłowo wpływać na ludzi. Zarówno na pacjenta jak i na personel ma wpływ wiele czynników – począwszy od światła, poprzez kolory, dźwięki i zapachy, na organizacji przestrzeni skończywszy.

Każdy uczestnik wykładu dowie się jak prawidłowo wykorzystywać przestrzeń by była zarówno komfortowa dla człowieka jak i była potężnym sprzymierzeńcem w pozyskiwaniu pacjenta.

15 kwietnia 2011

piątek

Asystentki i Higienistki

9:30 – 10:00	Powitanie i rejestracja uczestników
10:00 – 11:30	Hans-Uwe L. Köhler Jak traktować pacjenta – o co w tym naprawdę chodzi! <i>Część I</i>
11:30 – 12:00	Przerwa kawowa
12:00 – 14:00	Hans-Uwe L. Köhler Jak traktować pacjenta – o co w tym naprawdę chodzi! <i>Część II</i>

15 kwietnia 2011

piątek

Lekarze i Menadżerowie

13:30 – 14:00	Powitanie i rejestracja uczestników
14:00 – 15:30	Magdalena Szumska Trudny biznesowo pacjent w praktyce stomatologicznej.
15:30 – 16:15	Przerwa kawowa
16:15 – 17:45	Marek Skąła Jak najnowsze badania mózgu mogą zmienić gabinet stomatologiczny?

**piątek 21:00 – chillout PARTY**

Serdecznie zapraszamy wszystkich uczestników do jednego z krakowskich klubów na wyjątkowy piątkowy wieczór w relaksującym klimacie chillout. Szczegóły podamy podczas Sympozjum.

To będzie niezapomniany wieczór!

16 kwietnia 2011

sobota

Lekarze i Menadżerowie

11:00 – 12.30	Ingo Kock Czynniki sukcesu rozwijającej się praktyki stomatologicznej.
12:30 – 13:00	Przerwa kawowa
13:00 – 14:00	Marcin Macieszko Gabinet idealny czyli oddziaływanie przestrzeni na człowieka.
14:00 – 14:45	Lunch
14:45 – 16:30	Hans-Uwe L. Köhler Z prawdziwym entuzjazmem w drodze do sukcesu!

Zapewniamy profesjonalne tłumaczenie symultaniczne na wszystkich wykładach obcojęzycznych. O wszelkich zmianach w programie poinformujemy niezwłocznie.

KOSZT UCZESTNICTWA:

	Rejestracja i przelew do 10 marca	Rejestracja i przelew od 10 do 31 marca
Asystentki i Higienistki	290,00 zł netto	390,00 zł netto
Lekarze i Menadżerowie	460,00 zł netto	560,00 zł netto
Studenci	10% rabatu od powyższych cen	10% rabatu od powyższych cen

Opłata obejmuje:

Uczestnictwo w zaplanowanych wykładach.

Przerwy kawowe (piątek i sobota) i lunch (sobota) w hotelu.

Wstęp na wieczorne chillout PARTY 15 kwietnia 2011.

Rejestracja grupowa:

Obowiązuje od min. 5 osób i upoważnia do 10% rabatu dla każdego uczestnika.

Liczba miejsc ograniczona.

Decyduje kolejność zgłoszeń i wpłat.

INFORMACJE I ZAPISY:

Wszelkich informacji o Sympozjum udzieli Państwu:

Katarzyna Czygier, kom: 668 404 510, e-mail: szkolenia@olident.com

Zapraszamy również do rejestracji online na:

www.siladialogu.olident.com

WAŻNE DATY:

10 marzec 2011 – ostatni dzień rejestracji w promocyjnych cenach

31 marzec 2011 – ostateczny termin rejestracji uczestników

PŁATNOŚCI:

Ostatecznym i wiążącym potwierdzeniem uczestnictwa w Sympozjum jest dokonanie wpłaty na podane konto:

BISICO POLSKA Patrycja Kuspiel
ul. Christo Botewa 1b, 30-798 Kraków
MultiBank 73 1140 2017 0000 4402 0724 1161

Z dopiskiem: Siła Dialogu, imię i nazwisko uczestnika

Jeśli życzą sobie Państwo wystawienie faktury VAT, prosimy o przesłanie danych na podany adres mailowy:

szkolenia@olident.com

WARUNKI REZYGNACJI:

Rezygnacja możliwa jest najpóźniej do 2 tygodni przed rozpoczęciem Sympozjum, tzn. do 1 kwietnia 2011 (wówczas pobierana jest jedynie opłata manipulacyjna w wysokości 20% wpłaconej kwoty). W przypadku późniejszej rezygnacji – opłata nie jest zwracana. Rezygnacji można dokonać wyłącznie pisemnie (poczta lub e-mail) z podaniem danych konta bankowego, na które należy zwrócić uiszczoną opłatę.

**Już dziś zapraszamy
do rezerwacji miejsc!**

PREMIERA WYJĄTKOWEGO PROGRAMU
NOWOŚĆ! DZIEŃ DLA ASYSTENEK I HIGIENISTEK
STYL I KOMFORT MIEJSCA SPOTKANIA
ROZRYWKA W KLIMACIE CHILLOUT
SATYSFAKCJA WSZYSTKICH UCZESTNIKÓW
SUKCES GABINETU WLICZONY W CENĘ :-)

OLIDENT oraz **BISICO POLSKA**
ul. Christo Botewa 1b
30-798 Kraków

www.olident.com
szkolenia@olident.com

Rejestracja online na: www.siladialogu.olident.com