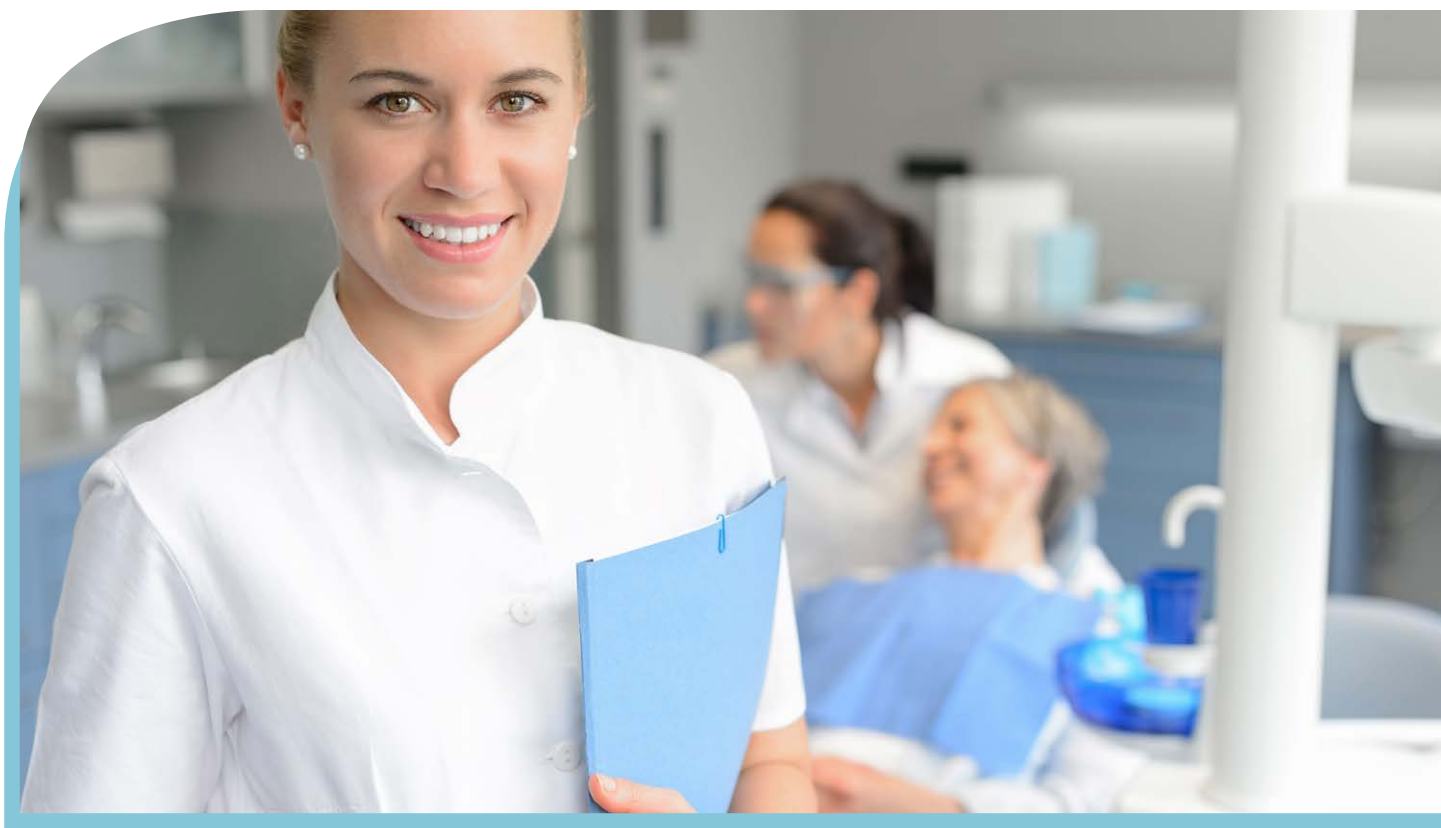




# Как да управлявате денталната практика като устойчив печеливш бизнес?

**3-дневен практически курс за собственици и  
управители на дентални кабинети и клиники**

**23-24 октомври и 20 ноември 2018 г.**

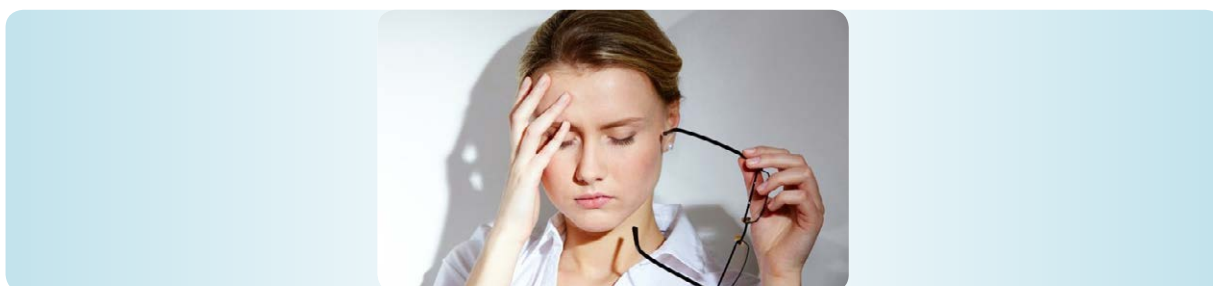




## Коя е болката на стоматолозите - управители на дентална практика?

Има много места, където като стоматолог можете да научите и усъвършенствате клиничните си умения.

А **как да управлявате денталната практика така, че да я превърнете в устойчиво растящ бизнес**, често остава на принципа на "проба и грешка". Така управлението неволно се превръща в **ограничение и тясно място** за обслужването на пациентите и за растежа на приходите, а оттам и за цялостното развитие на практиката.



Сред множеството въпроси за управлението на денталната практика като бизнес, които стоматолозите често ни задават, са:

- "Нямам време, нямам време. Как да не прегарям?"
- "Трябва да оставя нещо от услугите? Кое?"
- "Как стоматологът и всички останали да работят като сплотен екип?"
- "По-твърд ли да бъда или по-мек с персонала?"
- "Как да не се притеснявам, когато казвам цената на пациента?"
- "Как да определям цените правилно – адекватно на качеството?"

Всеки един от тези въпроси е много важен и сам по себе си е цяла вселена в мениджмънта. Но те са симптоми на липсата на цялостен и устойчив подход към оркестрирането на денталната практика като бизнес.



Ако един собственик и мениджър на дентална практика започне да решава **поединично** който и да е управленски казус, без поглед и идея за цялото, с получава "пожарникарски мениджмънт". Метафорично казано, това е все едно в ортодонтията да започнете да изправяте един крив зъб, **без да видите цялата картина** - без да направите диагностика, без визия за крайния резултат и без план за лечение. И накрая да очаквате да постигнете устойчиви резултати и красива усмивка на пациента.



"Планирайте работата, изработете плана."

Д-р Уик Александър

## Откъде да започнете?

Независимо от размера и нивото на развитие, **всяка дентална практика е и бизнес**, а управителят – неин диригент. Така, че големият въпрос е как да я **управлявате като устойчив печеливш бизнес?**

**Има принципи за изграждане на устойчив печеливш бизнес.** И те са **едни и същи за всяка индустрия, включително и стоматологията**, независимо дали сте установена дентална практика или сте в самото начало.



## 3-дневен практически курс "Как да управлявате денталната практика като устойчив печеливш бизнес?"

Затова Ви каним на практически курс, на който като управител на дентална практика **да заложите още сега тези бизнес принципи** и така веднага:

- **Да катализирате трайно справяне с Ваши управленски казуси** | Още по време и след този практически курс ще започнете **да взимате прецизни решения с лекота** за оркестрирането на финанси, управление на хора, усъвършенстване на процеси в денталната практика (свързани с обслужване на пациенти и оперативната дейност) и за посоката на развитие на денталната ви практика като бизнес.
- **Да положите солиден фундамент за устойчив печеливш бизнес** | Ще поставите денталната си практика на **"правилната писта"** и ще катализирате **в пъти задвижването ѝ по устойчив начин**. Така ще подготвите себе си като управител и практиката си за изграждане на устойчив печеливш бизнес. Тази работа не е странична и отделна от оперативната дейност в денталната практика, а **е в нейната сърцевина**.








*"Най-важното нещо е да поддържате най-важното най важно."*

Стивън Кови

## Какво ще получите?

С този практически курс от ново поколение като собственик/управител:

-  Ще си изясните и ще поставите "на радара" най-важното за вашата дентална практика като фирма и то върху принципи за устойчив печеливш бизнес.
-  Ще се "екипирате" с най-съвременни управленски методологии в света, които се прилагат в Силициевата долина, както и от компании от престижната класация Fortune 500, излезли в света през последните 2 до 5 г.
-  Ще си излезете с "архитектурен план" за развитието на денталната ви практика като цялостна организация, за да преминете на следващото ниво, съобразно променящите се нужди на пациентите.



Ще добиете **безпрецедентно прост, цялостен и действен поглед за вашата дентална практика като бизнес, ясна посока и план за действие:**

1. **"Орлов поглед" върху денталната си практика като бизнес**, който ще ви позволи да видите взаимовръзката между:
  - >> управлението на себе си като **лидер**
  - >> **екипа**
  - >> **целите** ви като бизнес и
  - >> **системата** (апаратура, възнаграждения, процеси за обслужване на пациенти и други.)

И ще си отговорите на въпроса как като собственик и управител да оркестрирате всичко това така, че да постигнете устойчив печеливш бизнес?

2. **Ясен план за действие и посока, която да ви служи като бизнес "компас"** за взимане на устойчиви решения – оперативни и в дългосрочен план. Тя ще ви даде взаимовръзката между променящите се нужди на пациентите, вашата визия за тях, финансовите цели и настоящите ви предизвикателства като дентална практика.



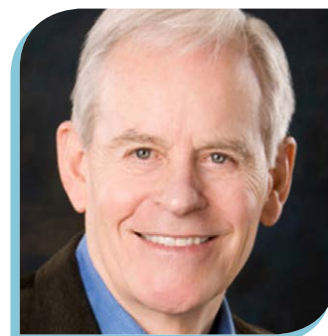


3. **Бизнес модел на денталната практика**, която ще ви даде взаимовръзката между видовете пациенти, които обслужвате, типовете услуги, потока от приходи по услуги, структура на разходите, канали за привличане на пациенти и други.



Този курс, както и нашето търсене на принципите на устойчивия бизнес, е вдъхновено в голяма степен от д-р Уик Александър, създател на "Дисциплината Александър", с която трансформира ортодонтията в цял свят през последните 50 г.

Водещите на курса споделят принципите на устойчивия бизнес и правят паралел **с мисленето и подхода на д-р Уик Александър към неговата дентална практика като устойчив бизнес.**



## DreamersDo управленски инструменти

По време на курса ще работите с управленски инструменти от най-ново поколение на ДриймърсДу. Разработили сме ги в резултат от 12-годишната ни систематичното ни търсене на най- съвременни, прости и действени управленски инструменти, които доказано подкрепят нашите клиенти - управители и собственици от различни индустрии да задвижат бизнеса си на следващото ниво към устойчив печеливш растеж.

## Защо да участвате?

Ето какво казват управители, участвали в практическите курсове на DreamersDo:

**1 РЕАЛНИ РЕЗУЛТАТИ**  
*"Най-голямата печалба е спечеленото време – в по-интензивен формат успяваш да се концентрираш, да работиш смислено и да разрешиш нещо, за което с месеци си се чудил, без да стигнеш до него."*

**Собственик на бизнес**

**2 В РЕАЛНО ВРЕМЕ**  
*"Истинско различното е подходът - никой не те учи, никой не ти казва, а успяваш сам да извлечеш идеите си и да ги реализираш след това в компанията си."*

**Управител**

**3 КОЛЕКТИВНА УПРАВЛЕНСКА МЪДРОСТ**  
*"Истински различното за мен бе, че работих в група, а всъщност работих за себе си и моята организация."*

**Управител**



## Водещи на курса

**Ирина Горялова**, коуч, консултант и фасилитатор по организационно лидерство за управители и мениджмънт екипи.

**Петър Горялов**, коуч, консултант и фасилитатор по организационно лидерство за управители и мениджмънт екипи.

Повече за тях вижте в документа **About DreamersDo**.

## Дати и място на провеждане

**23-24 октомври 2018 г.** (вторник и сряда) – 8:00 – 19:00 ч.

**20 ноември 2018 г.** (вторник) – 8:00 – 20:00 ч.

Гранд хотел Пловдив, зала "Париж" (<http://grandhotelplovdiv.bg>)

## Максимален брой участници

16 души

| Опции за плащане                                                                                                                                                                                                | ОПЦИЯ 1                                   | ОПЦИЯ 2                                               | ОПЦИЯ 3                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Инвестиция</b>                                                                                                                                                                                               | Супер ранна регистрация до 31 юли 2018 г. | Ранна регистрация от 1 август до 30 септември 2018 г. | Редовна регистрация от 1 октомври до 19 октомври 2018 г. |
| <b>Такса участие</b>                                                                                                                                                                                            | 3680 лв                                   | 3880 лв                                               | 3980 лв                                                  |
| <b>Специална отстъпка</b> за членове на АДБМ и за кабинети/клиники, където се практикува Дисциплината "Александър"                                                                                              | 3500 лв                                   | 3700 лв                                               | 3800 лв                                                  |
| <b>Допълнителна отстъпка</b> за присъствалите на лекцията на Ирина Горялова и Петър Горялов на София Дентал Мийтинг на 30 септември 2018 г. (при заявено участие до края на деня на 1 октомври с промокод SDM). |                                           | 100 лв                                                |                                                          |

\*Таксата е с ДДС и включва: кафе паузи, обяд, DreamersDo работни бизнес инструменти за управители и материали.

\*\*За да запазите своето място, заплатете капаро от 500 лв с ДДС.

### Банкова сметка:

ДриймърсДу ООД

УниКредит Булбанк АД

IBAN: BG97UNCR70001522725664

BIC: UNCRBGSF

## Заявете своето участие на:

Ирина Горялова на мобилен **0887 567 033** или [irinag@dreamersdo.net](mailto:irinag@dreamersdo.net)



## МИСИЯ НА DREAMERSDO

Мисията на DreamersDo е да създаваме условия управители, собственици и техните организации да реализират своята визия с лекота за един по-добър свят и да постигат "троен бизнес резултат":

1. Да доставят изключителна стойност на своите клиенти
2. Да постигат устойчив печеливш ръст
3. Да водят чрез лидерство от ново поколение, което вдъхновява - с ум, сърце и воля

Правим това като подкрепяме управителите, собствениците и техните екипи да увеличат качеството на взимане на решения и качеството на разговорите.

