

**«КОМПАНИЯ НИЧЕГО
НЕ ДОСТИГНЕТ, ЕСЛИ
ДУМАТЬ БУДЕТ ТОЛЬКО
РУКОВОДСТВО»**

АКИО МОРИТО

СОСНОВАТЕЛЬ КОРПОРАЦИИ «SONY»



ПРОДУКТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ СЕССИИ

КРАТКОСРОЧНЫЕ ИНТЕНСИВЫ

КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



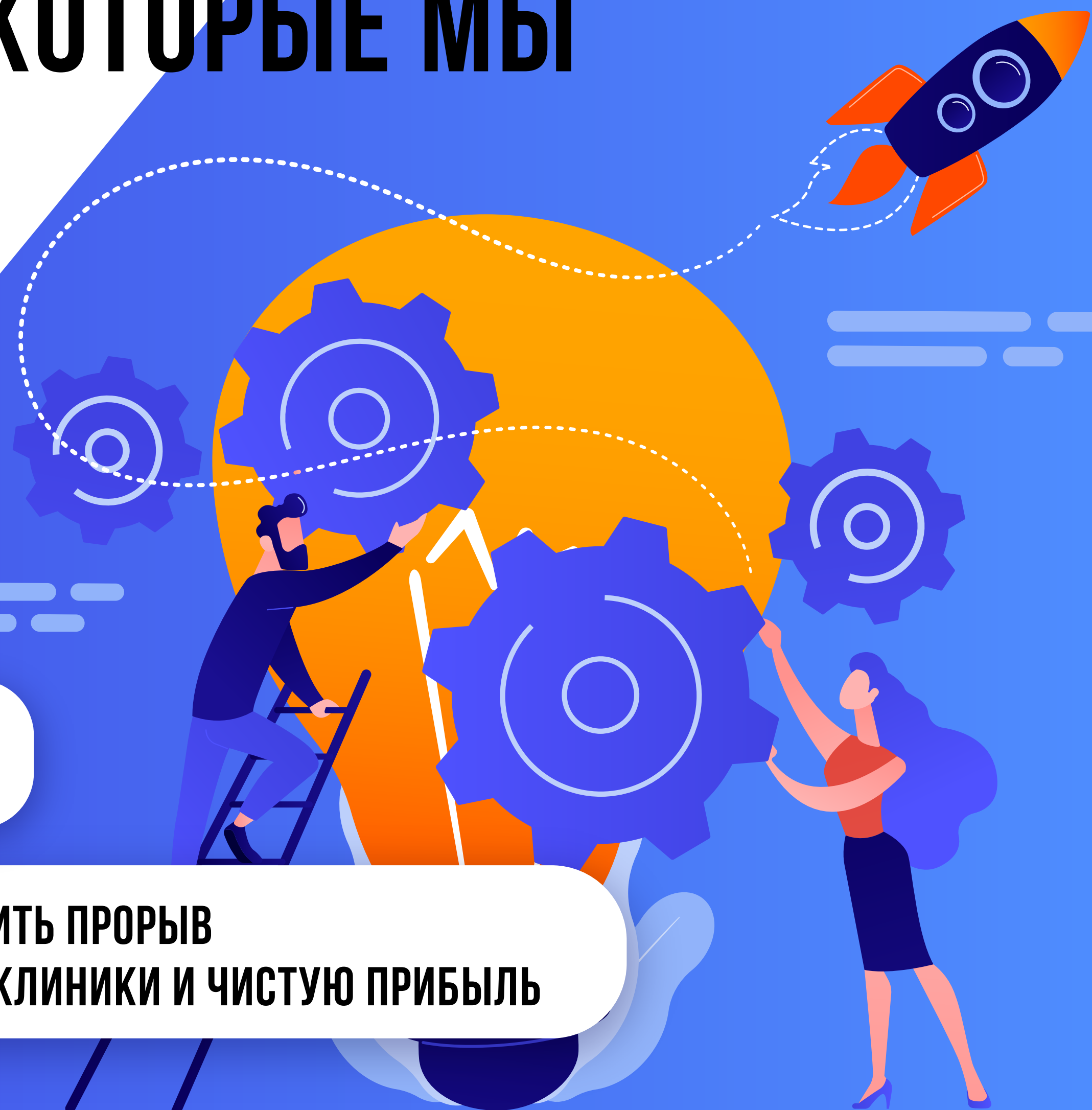
ЗАДАЧИ СОБСТВЕННИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ МЫ ПОМОГАЕМ РЕШИТЬ

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

НАЙТИ ПУТИ МАСШТАБИРОВАНИЯ

ПОСТРОИТЬ СОВРЕМЕННЫЙ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

ПРЕОДОЛЕТЬ ОСТАНОВКУ В РАЗВИТИИ КЛИНИКИ И СОВЕРШИТЬ ПРОРЫВ НА НОВЫЙ ФИНАНСОВЫЙ УРОВЕНЬ — ПОВЫСИТЬ ОБОРОТЫ КЛИНИКИ И ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ



ЗАДАЧИ СОБСТВЕННИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ МЫ ПОМОГАЕМ РЕШИТЬ

РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ

ВОВЛЕЧЬ КОМАНДУ В ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ПОВЫСИТЬ ЭКСПЕРТИЗУ КОМАНДЫ КЛИНИКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ



РОСТ КОЛИЧЕСТВА И КАЧЕСТВА БАЗЫ ПАЦИЕНТОВ

УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПЕРВИЧНЫХ ПАЦИЕНТОВ

УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПАЦИЕНТОВ, ВЫБИРАЮЩИХ КОМПЛЕКСНОЕ ЛЕЧЕНИЕ

УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПАЦИЕНТОВ ПО РЕКОМЕНДАЦИИ

ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГА



НАШИ ПРОДУКТЫ

1.



СЕССИЯ ДЛЯ БЫСТРОГО,
ВЗРЫВНОГО РОСТА
РЕЗУЛЬТАТОВ КЛИНИКИ
ОТ 1 ДНЯ

2.

ИНТЕНСИВНАЯ
СЕССИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ
СИСТЕМНЫХ ЗАДАЧ
МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА
ОТ 1 ДНЯ



3.



РАЗРАБОТКА
ДОЛГОСРОЧНОЙ
И/ИЛИ СРЕДНЕСРОЧНОЙ
СТРАТЕГИИ КЛИНИКИ
ОТ 3 ДНЕЙ

4.

КОМПЛЕКСНЫЕ
ПРОГРАММЫ
ВЫВОДА КЛИНИКИ НА
НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ
ОТ 6 МЕСЯЦЕВ



5.



ПРОГРАММА
ПО СОЗДАНИЮ СИСТЕМЫ
НЕПРЕРЫВНЫХ УЛУЧШЕНИЙ
ОТ 3 МЕСЯЦЕВ

ПРОДУКТ №1

СЕССИЯ ДЛЯ БЫСТРОГО, ВЗРЫВНОГО РОСТА РЕЗУЛЬТАТОВ КЛИНИКИ

ЭТАПЫ. РУКОВОДЯЩИЙ СОСТАВ КЛИНИКИ И КЛЮЧЕВЫЕ СОТРУДНИКИ:

**ДИРЕКТОР, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ, СТАРШАЯ МЕДИЦИНСКАЯ СЕСТРА,
СТАРШИЙ АДМИНИСТРАТОР, ЗАВЕДУЮЩИЕ ОТДЕЛЕНИЯМИ,
ВЕДУЩИЕ ВРАЧИ, ДР. СОТРУДНИКИ**



ПРОДУКТ №1

СЕССИЯ ДЛЯ БЫСТРОГО, ВЗРЫВНОГО РОСТА РЕЗУЛЬТАТОВ КЛИНИКИ

ЗАДАЧИ СЕССИИ:

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ:

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧЕК РОСТА В КРАТКОСРОЧНОЙ, СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И КРІ. ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА ПО ИХ ДОСТИЖЕНИЮ

ФИКСАЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СРОКОВ

ПОВЫШЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ КОМАНДЫ В РЕАЛИЗАЦИЮ ЗАДАЧ КЛИНИКИ



ПРОДУКТ №1

СЕССИЯ ДЛЯ БЫСТРОГО, ВЗРЫВНОГО РОСТА РЕЗУЛЬТАТОВ КЛИНИКИ

СТОИМОСТЬ:

**ОТ 150 000 ЗА 1 ДЕНЬ СЕССИИ,
ВКЛЮЧАЯ ПОДГОТОВКУ И ОТЧЕТ**



ПРОДУКТ №2

ИНТЕНСИВНАЯ СЕССИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ, СИСТЕМНЫХ ЗАДАЧ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА

УЧАСТНИКИ:

МЕНЕДЖЕРЫ И КЛЮЧЕВЫЕ СОТРУДНИКИ КЛИНИКИ / СЕТИ



ПРОДУКТ №2

ИНТЕНСИВНАЯ СЕССИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ, СИСТЕМНЫХ ЗАДАЧ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ НАШИХ ИНТЕНСИВОВ :

ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ МЕД. УСЛУГ

**ПАЦИЕНТОРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС, КАК КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО И ИСТОЧНИК РЕКОМЕНДАЦИЙ**

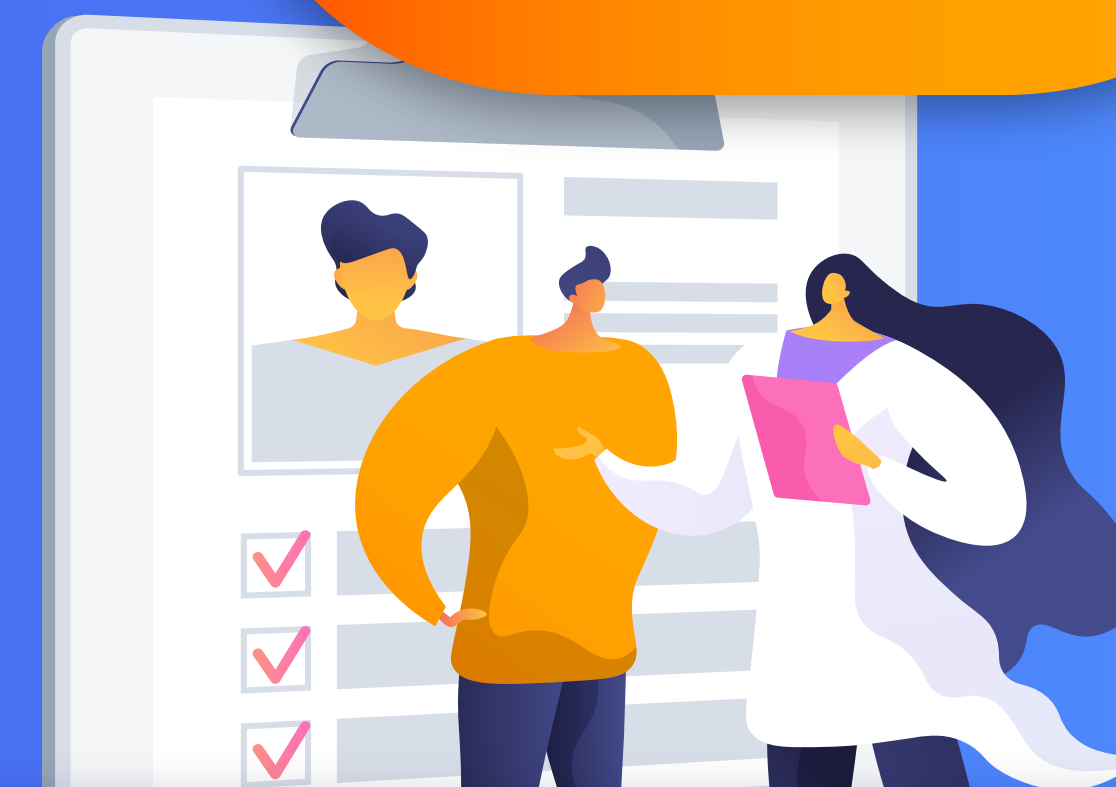
**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК**

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ЛЕЧЕНИЯ

**ПАЦИЕНТОРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС, КАК КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО И ИСТОЧНИК РЕКОМЕНДАЦИЙ**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДБОРА МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА

**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК**



ЭТАПЫ ИНТЕНСИВНОЙ СЕССИИ

ПОДГОТОВКА:

СБОР КОМАНДЫ ПО ПРИНЦИПУ САРІ

СОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ

ПРОВЕДЕНИЕ:

ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМЫ

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ/ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ВЫРАБОТКА ЗАДАЧ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ

ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ

СОЗДАНИЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ РАЗВИТИЯ

ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ И ПОСЛЕДУЮЩЕГО ВНЕДРЕНИЯ

СТОИМОСТЬ ИНТЕНСИВНОЙ СЕССИИ

ПРОДУКТ №2

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

ОТ 3 ДНЕЙ

СТОИМОСТЬ:

**ОТ 300 000 ЗА 1 ДЕНЬ СЕССИИ,
ВКЛЮЧАЯ ПОДГОТОВКУ И ОТЧЕТ**



ПРОДУКТ №3

РАЗРАБОТКА ДОЛГОСРОЧНОЙ И/ИЛИ СРЕДНЕСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ КЛИНИКИ

УЧАСТНИКИ:

**КОМАНДА СОБСТВЕННИКОВ,
ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ, МЕНЕДЖЕРОВ
И КЛЮЧЕВЫХ СОТРУДНИКОВ КЛИНИКИ**



РАЗРАБОТКА ДОЛГОСРОЧНОЙ И/ИЛИ СРЕДНЕСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ КЛИНИКИ

ЭТАПЫ:

СПИСОК
ДОСТИЖЕНИЙ
ЗА ПРЕДЫДУЩИЙ
ПЕРИОД

ЭКСПРЕСС —
ВИДЕНИЕ РАЗВИТИЯ
КОМПАНИИ —
ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ЖЕЛАЕМОЙ ПОЗИЦИИ
НА РЫНКЕ

ИЗМЕРИМЫЕ
ПОКАЗАТЕЛИ
ДОСТИЖЕНИЯ
ВИДЕНИЯ И ЦЕЛИ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ
И ЗАДАЧИ ПО ИХ
РЕАЛИЗАЦИИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА
НА ПЕРИОД
ПЛАНИРОВАНИЯ,
ЗАКРЕПЛЕНИЕ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ,
СРОКОВ

ЗАПУСК
РАБОЧИХ
ГРУПП

РАЗРАБОТКА ДОЛГОСРОЧНОЙ И/ИЛИ СРЕДНЕСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ КЛИНИКИ

ПРОДУКТ №3

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

ОТ 3 ДНЕЙ

СТОИМОСТЬ:

**ОТ 300 000 ЗА 1 ДЕНЬ СЕССИИ,
ВКЛЮЧАЯ ПОДГОТОВКУ И ОТЧЕТ**



КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ПО ВЫВОДУ КЛИНИКИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ

ШАГИ ПРОГРАММЫ:



ПРОДУКТ №4

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ПО ВЫВОДУ КЛИНИКИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ

МЕТОДЫ РАБОТЫ В ПРОГРАММЕ:

- ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРАКТИК AGILE
- ИНСТРУМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПО МЕТОДОЛОГИИ АДIZESA
- МЕТОДОЛОГИЯ «ШАГ» НАСК
- ТЕОРИЯ ГУМАНИТАРНОГО КАТАЛИЗА
- МЕТОДИКА RAPID FORESIGHT
- МЕТОДЫ ФАСИЛИТАЦИИ PIN POINT, TOP

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ПО ВЫВОДУ КЛИНИКИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ

СТОИМОСТЬ:

ПРОГРАММЫ ОБСУЖДАЕТСЯ
С ЗАКАЗЧИКОМ, ЗАВИСИТ ОТ СТРУКТУРЫ,
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ПРОГРАММЫ,
ЧИСЛА МЕРОПРИЯТИЙ И УЧАСТНИКОВ



ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ «ПОИСК ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РОСТА»

ЭТАПЫ:

ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ/ВОЗМОЖНОСТЕЙ

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОБЛЕМ, ОСОЗНАНИЕ ПРИЧИН, СЛЕДСТВИЙ
ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ПУТЕЙ И ИНСТРУМЕНТОВ РЕШЕНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭТАПА РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

ФОРМУЛИРОВКА ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ

ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ :

СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ

СТОИМОСТЬ:

1 ДЕНЬ СЕССИИ ОТ 250 000



СЕССИЯ «ВИДЕНИЕ СТРАТЕГИЯ ЦЕННОСТИ»

В ХОДЕ МЕРОПРИЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА НАХОДИТ СОГЛАСОВАННЫЕ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

? КТО НАШИ КЛИЕНТЫ? В ЧЕМ ИХ ПОТРЕБНОСТИ?

? КАКИМИ СПОСОБНОСТЯМИ, КОМПЕТЕНЦИЯМИ МЫ ОБЛАДАЕМ, КАК КОМПАНИЯ? ЧТО УМЕЕМ ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ КОНКУРЕНТОВ?

? КАКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ НАС ОКРУЖАЕТ СЕГОДНЯ?

? КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗОЙДУТ В БУДУЩЕМ? КАК ПОВЛИЯЮТ НА НАС?

? КАК ИЗМЕНЯТСЯ ПОТРЕБНОСТИ НАШИХ КЛИЕНТОВ?

? КАКИЕ СПОСОБНОСТИ НАМ НЕОБХОДИМО РАЗВИТЬ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ?

? ПОЯВЯТСЯ ЛИ У НАС НОВЫЕ КЛИЕНТЫ, РЫНКИ И Т.Д.?

? КАК МЫ ВИДИМ СВОЮ РЫНОК, КОМПАНИЮ, СОТРУДНИКОВ В БУДУЩЕМ?

? КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НУЖНО РЕАЛИЗОВАТЬ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ВИДЕНИЯ?

? КАКИЕ ЦЕННОСТИ НЕОБХОДИМО КУЛЬТИВИРОВАТЬ В КОМАНДЕ?

? ПОЯВЯТСЯ ЛИ У НАС НОВЫЕ КЛИЕНТЫ, РЫНКИ И Т.Д.?

? КАК МЫ ВИДИМ СВОЮ РЫНОК, КОМПАНИЮ, СОТРУДНИКОВ В БУДУЩЕМ?

? КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НУЖНО РЕАЛИЗОВАТЬ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ВИДЕНИЯ?

? КАКИЕ ЦЕННОСТИ НЕОБХОДИМО КУЛЬТИВИРОВАТЬ В КОМАНДЕ?

СТОИМОСТЬ:

1 ДЕНЬ СЕССИИ ОТ 250 000

ФОРСАЙТ – СЕССИЯ «БУДУЩЕЕ ОТРАСЛИ 20..»

ЭТАПЫ:

ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ 2025

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И УГРОЗ

ФОРМИРОВАНИЕ КАРТИНЫ ЖЕЛАЕМОГО БУДУЩЕГО ОТРАСЛИ

ИТОГОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

СБОРКА РЕЗУЛЬТАТОВ СЕССИИ

КАРТА ТРЕНДОВ

ОБРАЗ БУДУЩЕГО ОТРАСЛИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА
ПО ВЫВОДУ КЛИНИКИ РАЗВИТИЯ
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОТ 6 МЕС.

СТОИМОСТЬ:
ОТ 1 МЛН. РУБЛЕЙ



ПОЧЕМУ НАШИ СЕССИИ РЕЗУЛЬТАТИВНЫ?

ОПЫТ РАБОТЫ С ЛИДЕРАМИ ОТРАСЛИ

ГЛУБОКОЕ ЗНАНИЕ БИЗНЕСА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

УЧАСТИЕ ТОПОВОГО ОТРАСЛЕВОГО ЭКСПЕРТА

ПРАВИЛЬНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ УЧАСТНИКОВ

ЧЕТКАЯ ПОДГОТОВКА ЗАДАНИЯ КАЖДОЙ СЕССИИ

ПРОЗРАЧНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЙ

ПЕРЕВОД КОНФЛИКТОВ В КОНСТРУКТИВНОЕ РУСЛО

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМАНДЫ ПРОЕКТОВ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНОЖЕСТВА ИНСТРУМЕНТОВ, ОБЛЕГЧАЮЩИХ И УСКОРЯЮЩИХ ПРОЦЕСС ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЙ В КОМАНДЕ

ДАРЬЯ МОЛЧАНОВА

МЕТОДОЛОГ И ВЕДУЩИЙ.

- ЭКСПЕРТ ЦЕНТРА СОПРИЧАСТНОГО СТРАТЕГИРОВАНИЯ РАНХИГС
- ВНУТРЕННИЙ КОНСУЛЬТАНТ СЕТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК ПРЕЗИДЕНТ
- СПЕЦИАЛИСТ ПО МЕТОДОЛОГИИ АДIZESА, ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
- ТРЕНЕР, ФАСИЛИТАТОР, КОУЧ, БИЗНЕС - ТРЕКЕР

