



DBA

Αποκτήστε τον έλεγχο
Διατηρήστε τη δύναμή!

Dental Business Administration Mastership
for Dentists & Dental Managers/Administrators

Διοργάνωση **ΜΕΡΙΜΝΑ**



Υπεύθυνη / Λέκτορας του προγράμματος:
Δρ. Άννα Μαρία Γιαννίκος DDS, MSc, MBA, LSO

Dental Business Administration

"Εξασφαλίστε το ανταγωνιστικό προνόμιο & ενισχύστε τα πλεονεκτήματά σας ως προς τη διαχείριση της δικής σας οδοντιατρικής κλινικής!"

Μετεκπαιδευτικό Πρόγραμμα 2016

Ένα πρόγραμμα σχεδιασμένο αποκλειστικά από
Οδοντιάτρους για Οδοντιάτρους & Οδοντιατρικούς
Διευθυντές/Υπευθύνους Διαχείρισης.

Ημερομηνίες Διεξαγωγής Προγράμματος
2016

Συνεδρία 1:
18 με 20 Μαρτίου 2016

Συνεδρία 2:
20 με 22 Μαΐου 2016

Συνεδρία 3:
30 με 3 Ιουλίου 2016

**CPD
CERTIFIED**
The CPD Certification
Service

Το περιεχόμενο του εκπαιδευτικού προγράμματος DBA Mastership έχει πιστοποιηθεί ότι διεξάγεται σύμφωνα με τις παγκόσμιες αρχές συνεχούς επαγγελματικής ανάπτυξης και εκπαίδευσης με 60 ώρες CPD (Continues Professional Development). Ένα πιστοποιητικό παρακολούθησης επιτυχούς ολοκλήρωσης εκπαιδευτικού προγράμματος με πιστοποιημένες CPD ώρες θα απονέμεται σε όλους τους συμμετέχοντες. Η Υπηρεσία Πιστοποίησης CPD παρέχει αναγνωρισμένες ανεξάρτητες διαπίστευσης CPD συμβατές με τα παγκόσμια πρότυπα CPD. Πιστοποιημένη εκπαίδευση CPD σημαίνει ότι η μαθησιακή δραστηριότητα συνάδει με τα απαιτούμενα πρότυπα και σημεία αναφοράς CPD. Η αξία της μάθησης και του εκπαιδευτικού περιεχομένου έχει εξεταστεί προκειμένου να εξασφαλισθεί η ακεραιότητα και η ποιότητα αυτού.

Dental Business Administration

Ένα πρόγραμμα σχεδιασμένο αποκλειστικά από Οδοντιάτρους για Οδοντιάτρους & Οδοντιατρικούς Διευθυντές/Υπευθύνους Διαχείρισης.

Αυτό το πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί προσεκτικά για να εκπληρώσει τις ανάγκες και τις αναζητήσεις όλων των οδοντιάτρων σήμερα.

Απευθύνεται σε Οδοντιάτρους & Οδοντιατρικούς Διευθυντές/Υπευθύνους Διαχείρισης που τώρα αποφοιτούν, ξεκινούν την καριέρα τους ή έχουν μια συνεχή ανάγκη για αναβάθμιση και ενημέρωση των επιχειρήσεων και γνώσεων τους.

Ο τομέας της οδοντιατρικής και η διαχείρισή του συνιστούν μια μεγάλη πρόκληση και θα πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι για κάθε περίπτωση. Αλλά ακόμα και όταν έχουμε τη γνώση και την εμπειρία, υπάρχει πάντα κάτι νέο και διαφορετικό με το οποίο πρέπει να συμβαδίσουμε.

Αν έχετε τον έλεγχο πρέπει να τον διατηρήσετε... Αν τον χάσετε πρέπει να το κερδίσετε ξανά!

Στόχος του προγράμματος:

Ο κύριος στόχος του προγράμματος είναι να σχεδιάσει τον μοναδικό χαρακτήρα της κάθε οδοντιατρικής μονάδας, με τρόπο που να διαφέρει από όλους τους ανταγωνιστές, και ώστε να είναι πάντοτε κερδισμένη, ισχυρότερη και πρώτη στις προτιμήσεις των ασθενών.

Η οδοντιατρική είναι ένας κλάδος στον οποίο πολλοί διαφορετικοί τομείς εκπαίδευσης πρέπει να συλλειτουργήσουν, ώστε να διασφαλιστεί η επιτυχία. Η λογιστική, η διαχείριση (management), οι δημόσιες σχέσεις, το ανθρώπινο δυναμικό, δεν μπορούν να τεθούν υπό έλεγχο, αν δεν γνωρίζουμε τί είναι και ποιά η χρησιμότητά τους.

Εξασφαλίστε το ανταγωνιστικό προνόμιο & ενισχύστε τα πλεονεκτήματά σας ως προς τη διαχείριση της δικής σας οδοντιατρικής κλινικής!

«Ένα μετεκπαιδευτικό πρόγραμμα για την επίτευξη ιδανικών δεξιοτήτων στον τομέα της οδοντιατρικής διαχείρισης, στο πλαίσιο του οποίου οι φοιτητές έχουν το πλεονέκτημα της αξιολόγησης και της πρακτικής εξάσκησης της διδαχθείσας ύλης»

Σκοπός:

Σκοπός του προγράμματος είναι να προετοιμάσει τους οδοντιάτρους, ώστε να αναλάβουν την επιχείρησή τους ως επιχειρηματίες και να τους καταστήσει ικανούς να επιλύουν προβλήματα που αφορούν σε:

- Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού
- Μάρκετινγκ
- Λογιστικά Θέματα
- Οικονομική Διαχείριση
- Ηγετικές Ικανότητες
- Ικανότητες Διαπραγμάτευσης
- Καταναλωτική Συμπεριφορά
- Ικανότητες Παρουσίασης & Επικοινωνίας
- Παρουσίαση & Εκτίμηση Επιχειρηματικού Σχεδίου

Ημερομηνίες 2016

Συνεδρία 1

18 με 20 Μαρτίου
2016



Συνεδρία 2

20 με 22 Μαΐου
2016



Συνεδρία 3

30 Ιουνίου με
3 Ιουλίου
2016

Τί να περιμένουν οι συμμετέχοντες από αυτό το πρόγραμμα:

Ένας οδοντίατρος, για να είναι ικανός να έχει τον πλήρη έλεγχο του οδοντιατρείου του, πρέπει να έχει βασικές γνώσεις σε ό,τι αφορά όλα τους επαγγελματικούς που αποτελούν την ομάδα του.

Αυτός είναι και ο κύριος στόχος του προγράμματος!

Οι οδοντιατρικές σχολές προετοιμάζουν τους οδοντιάτρους μόνο για το ιατρικό κομμάτι της κλινικής τους. Εμείς τους εκπαιδεύουμε για όλα όσα θα χρειαστούν όσον αφορά της διαχείριση και την εξέλιξη της κλινικής τους .

Ημερομηνίες προγράμματος:

Κύριο περιεχόμενο προγράμματος:

3 συνεδρίες που συνιστούν ενότητες του προγράμματος:

Συνεδρία 1: 18 έως 20 Μαρτίου 2016

Συνεδρία 2: 20 έως 22 Μαΐου 2016

Συνεδρία 2: 30 Ιουνίου έως 03 Ιουλίου 2016

Στο τέλος του προγράμματος:

Δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου για την κλινική σας, Συζήτηση γύρω από τα τεκμήρια που συνιστούν την περίπτωση σας.



Περιεχόμενο του Προγράμματος:

Μάρκετινγκ, Έρευνες Ικανοποίησης Ασθενών, Λογιστική, Οικονομικά, Ηγετικές και Διαπραγματευτικές Ικανότητες, Ανθρώπινο Δυναμικό, Πώς να γράψετε το δικό σας επιχειρηματικό σχέδιο, Καταναλωτική Συμπεριφορά, Παρουσίαση και Αξιολόγηση Επιχειρηματικού Σχεδίου.

Γενικά:

Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Ελληνική γλώσσα. Όλες οι ενότητες είναι υποχρεωτικές. Θα περιλαμβάνονται κατ' οίκον εργασίες και 2 διαφορετικά είδη εργασιών: Ομαδικές & Ατομικές. Οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται επίσης να φέρουν ηλεκτρονικές συσκευές που υποστηρίζουν PDF για να λαμβάνουν ηλεκτρονικά σημειώσεις και φυλλάδια.



Αποκτήστε τον έλεγχο
Διατηρήστε τη δύναμή!

Υπεύθυνη / Λέκτορας του προγράμματος:



Δρ. Άννα Μαρία Γιαννίκος DDS, MSc, MBA, LSO
Course Leader/Κύρια Λέκτορας

Η Δρ. Γιαννίκος διαθέτει το προνόμιο να είναι μια από τους λίγους οδοντιάτρους με πτυχίο MBA και να εξασκεί την οδοντιατρική για περισσότερα από 23 χρόνια στην Κύπρο. Είναι πρωτοπόρος στον τομέα των οδοντιατρικών Laser (καθώς βρίσκεται ανάμεσα στις 2 πρώτες γυναίκες παγκοσμίως με αυτόν τον ακαδημαϊκό τίτλο) και στην Αισθητική οδοντιατρική.

Για την κλινική της έρευνα σχετικά με τα οδοντιατρικά Laser έλαβε ένα Χρυσό Βραβείο στο ISLD Συνέδριο στο Βερολίνο το 2006. Επιπλέον, η Δρ Άννα-Μαρία Γιαννίκος κατέχει 2 μεταπτυχιακούς τίτλους, ένα στα Laser (M.Sc. 2006) και ένα στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA, 2009) και αποτελεί επιστημονικό συνεργάτη και λέκτορα του AALZ του RWTH Aachen University Campus του Aachen της Γερμανίας

Δρ. Νικόλαος Νάκας DDS ,CEO Merimna Institute:
DBA Program Manager Ελλάδας / Προσκεκλημένος Ομιλητής

Ο Νικόλαος Νάκας αποφοίτησε από την Οδοντιατρική Σχολή του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου της Θεσσαλονίκης. Έχει ολοκληρώσει τα Μετεκπαιδευτικά προγράμματα στην Εμφυτευματολογία, και στην Αισθητική Οδοντιατρική στο New York University College of Dentistry.

Ο Νικόλαος Νάκας είναι Program Leader για όλα τα προγράμματα συνεχούς οδοντιατρικής εκπαίδευσης στην Ελλάδα του New York University College of Dentistry καθώς και για τα προγράμματα CPD (Continuing Professional Development) στην Ελλάδα, από το UCL Eastman Dental Institute του Λονδίνου. Είναι ο ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος του Ινστιτούτου Μέριμνα στην Αθήνα, Πρόεδρος της Ελληνικής εταιρείας Συνεχούς Οδοντιατρικής Επιμόρφωσης και διατηρεί ιδιωτικό Πολυοδοντιατρείο στην Αθήνα.



Στόχοι:

Γνώσεις:

Βασικές Αρχές:

- Μάρκετινγκ
- Διαχείρισης (Management)
- Λογιστικής
- Οικονομικών
- Ανθρώπινου Δυναμικού
- Καταναλωτικής Συμπεριφοράς
- Διοίκησης Επιχειρήσεων



Δεξιότητες:

- Ικανότητα διαχείρισης και διεύθυνσης της δικής σας κλινικής
- Επιχειρηματικής Ανάπτυξης & Εξέλιξης
- Ικανότητα παρουσίασης μιας περιστασιακής κατάστασης / περιστατικού
- Επιλογή των πιο κατάλληλων συνεργατών για την κλινική σας
- Δημιουργία και ολοκλήρωση του δικού σας επιχειρηματικού σχεδίου
- Αξιολόγηση και επιθεώρηση των αναγκών της κλινικής σας μέσα από έρευνες ικανοποίησης.
- Διαχείριση εξόδων και εσόδων κλινικής.
- Μεγιστοποίηση κέρδους
- Καλύτερη Αξιοποίηση Πόρων
- Αύξηση αφοσίωσης πελατών / ασθενών

Στάσεις / Συμπεριφορά:

- Ικανότητα να χειριστείτε και να συντονίσετε την ομάδα σας και τους ασθενείς πιο αποτελεσματικά
- Εμπιστοσύνη
- Δύναμη
- Έλεγχος

Τεχνολογία / Εξοπλισμός / Φόρτος Εργασίας:

Οπτικοακουστική Υποστήριξη (Η/Υ, Τηλεόραση, Βιντεοκάμερα, Ηχεία, Projector)

Φόρτος Εργασίας:

Διαλέξεις και Καλλιέργεια Δεξιοτήτων: 60 ώρες

Κατ' οίκον εργασία: 160 ώρες

Σύνολο: 240 ώρες



Το περιεχόμενο του εκπαιδευτικού προγράμματος DBA Mastership έχει πιστοποιηθεί ότι διεξάγεται σύμφωνα με τις παγκόσμιες αρχές συνεχούς επαγγελματικής ανάπτυξης και εκπαίδευσης με 60 ώρες CPD (Continues Professional Development). Ένα πιστοποιητικό παρακολούθησης επιτυχούς ολοκλήρωσης εκπαιδευτικού προγράμματος με πιστοποιημένες CPD ώρες θα απονέμεται σε όλους τους συμμετέχοντες. Η Υπηρεσία Πιστοποίησης CPD παρέχει αναγνωρισμένες ανεξάρτητες διαπίστευσης CPD συμβατές με τα παγκόσμια πρότυπα CPD. Πιστοποιημένη εκπαίδευση CPD σημαίνει ότι η μαθησιακή δραστηριότητα συνάδει με τα απαιτούμενα πρότυπα και σημεία αναφοράς CPD. Η αξία της μάθησης και του εκπαιδευτικού περιεχομένου έχει εξεταστεί προκειμένου να εξασφαλισθεί η ακεραιότητα και η ποιότητα αυτού.

Ωρολόγιο Πρόγραμμα:

Βασική Δομή

10:00 π.μ. –18:00 μ.μ.

Τοποθεσία: Ινστιτούτο Μέρινα Λεωφόρος Βουλιαγμένης Αθήνα Ελλάδα
 Λέκτορας: Δρ. Άννα - Μαρία Γιαννίκος



10:00 π.μ. –11:30 π.μ.	Εισαγωγή	
11:30 π.μ. –12:00 π.μ.	Καλωσόρισμα Διάλειμμα	Εκπαιδευτικά Εργαλεία:
12:00 π.μ. –14:00 μ.μ.	Κύριο Θέμα	
14:00 π.μ.–15:00 μ.μ.	Ομαδικές και Ατομικές Ασκήσεις Διάλειμμα για μεσημεριανό	Εκπαιδευτικά Εργαλεία:
15:00 μ.μ.–17:00 μ.μ.	Κύριο Θέμα (Συνέχεια)	
17:00 μ.μ.–17:30 μ.μ.	Διάλειμμα	Εκπαιδευτικά Εργαλεία:
17:30 μ.μ.–18:00 μ.μ.	Κύριο Θέμα (Συνέχεια)	
	Ομαδικές και Ατομικές Ασκήσεις	Εκπαιδευτικά Εργαλεία:

Άλλες Πληροφορίες:

Τα δίδακτρα περιλαμβάνουν μεσημεριανό καθώς και διάλειμμα για καφέ για όλες τις ημέρες της μαθήματος. Παρακαλούμε να μας ενημερώσετε εάν έχετε κάποιους διατροφικούς περιορισμούς.

Τοποθεσία:

Εάν κριθεί απαραίτητο οι παραπάνω περιγραφόμενοι χώροι για τις συνεδρίες μπορεί να αλλάξουν.

Αποκτήστε τον έλεγχο...Διατηρήστε τη δύναμή!

Χρονοδιάγραμμα του προγράμματος:

10 Ημέρες συμπεριλαμβανομένης της τελετής.

Τοποθεσία: Ινστιτούτο Μέριμνα Λεωφόρος Βουλιαγμένης Αθήνα – Ελλάδα
Διδάσκοντες: Δρ Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Ημέρα 1:	Μάρκετινγκ
Ημέρα 2:	Ικανότητες Παρουσίασης & Επικοινωνίας
Ημέρα 3:	Λογιστική
Ημέρα 4:	Δημιουργία Επιχειρηματικού Σχεδίου
Ημέρα 5:	Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού
Ημέρα 6:	Γραπτή Εξέταση για τη διδαχθείσα ύλη της πρώτης Συνεδρίασης – Ηγεσία
Ημέρα 7:	Οικονομικά
Ημέρα 8:	Συμπεριφορά Καταναλωτή
Ημέρα 9 :	Σχεδιασμός Ερευνών για την Ικανοποίηση των Ασθενών – Ικανότητες Διαπραγμάτευσης.
Ημέρα 10:	Γραπτή Εξέταση για τη διδαχθείσα ύλη της 2ης Συνεδρίασης - Παρουσίαση & Αξιολόγηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Απονομή διπλωμάτων

Άλλες Πληροφορίες:

Οι παραπάνω ενότητες αποτελούνται από διαλέξεις που περιλαμβάνουν τις ακόλουθες μεθόδους διδασκαλίας: διάλεξη - επίδειξη - συμμετοχή. Το πρόγραμμα χωρίζεται σε 3 συνεδρίες.

Γιατί να επιλέξετε το DBA;

- Πρόγραμμα που σχεδιάστηκε από Οδοντιάτρους για Οδοντιάτρους, Οδοντιατρικούς Διευθυντές/Υπευθύνους Διαχείρισης
- Παροχή όλων των απαραίτητων γνώσεων για τη διαχείριση της δικής σας κλινικής.
- Συμβουλευτική & καθοδήγηση για τις επιχειρήσεις σας
- Τοποθεσία
- Πιστοποιητικό αναγνωρισμένο σύμφωνα με τα παγκόσμια πρότυπα συνεχούς εκπαίδευσης
- Ολιγομελή τμήματα
- Κορυφαίοι εκπαιδευτές

Μάρκετινγκ

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Μάρκετινγκ είναι η διαδικασία διαχείρισης που είναι υπεύθυνη για τον επιτυχή εντοπισμό, πρόβλεψη και ικανοποίηση των αναγκών του ασθενούς.

Το μάθημα αυτό έχει ως στόχο να παρέχει στους συμμετέχοντες μια πλήρη κατανόηση των αρχών του μάρκετινγκ και την εφαρμογή τους σε κάθε παρόμοιες καταστάσεις στις κλινικές τους.

Μέσω αυτής της μονοήμερης σε διάρκεια ενότητας οι υποψήφιοι παρακολουθώντας το μάθημα θα καταστούν ικανοί να εντοπίσουν και να κατανοήσουν τα στοιχεία και την αξία του μάρκετινγκ με την εκμάθηση:

1. Των θεμελιωδών εννοιών του μάρκετινγκ
2. Του μάρκετινγκ για οδοντιατρεία.
3. Το Value Proposition Concept

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Ασκήσεις
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθεί μέσα από τις ασκήσεις που θα αναλάβουν.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“555 Ways to Reward Your Dental Team”

Authors: Blaes, D. J., & Booth, D. N.

Harrison Acorn Press, 2000 and 2004

“Marketing Kit for Dummies”

Authors: Hiam, A. Hoboken

Wiley Publishing, Inc., 2005

“The Definitive Book “

Author: A. Pease

Orion Books Ltd., 2005

“The Business of Dentistry”

Authors: Raj, R., & Manolescue, G.

Quintessence Publishing Co Ltd, 2002

Ικανότητες Παρουσίασης & Επικοινωνίας

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Σε αυτή την εποχή που ζούμε, οι λέξεις που χρησιμοποιούμε, ο τόνος της φωνής μας και η γλώσσα του σώματος παίζουν ένα μεγάλο ρόλο στην επίδραση της επιτυχίας μας στις κλινικές μας! Είτε αν παρουσιάζουμε απλές περιπτώσεις στους ασθενείς μας στις κλινικές μας καθημερινά, είτε δημόσια η αυτοπεποίθηση μας και τους τρόπους που παρουσιάζουμε τον εαυτό μας είναι εξαιρετικά σημαντικός.

Αυτή η ενότητα θα διδάξει τους συμμετέχοντες:

1. Τις 9 Δεξιότητες Επικοινωνίας
2. Πώς να Προετοιμαστεί, να Παρουσιάσει και Διαχειριστεί μια παρουσίαση
3. Οι 2 τύποι της επικοινωνίας και πώς να τις εφαρμόσουν παραγωγικά στις πρακτικές μας.

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Ασκήσεις - Παρουσιάσεις
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθούν μέσα από μια παρουσίαση, η οποία θα βιντεοσκοπηθεί και θα αναπαραχθεί ιδιωτικά, για να καθορίσει τα πλεονεκτήματα και τις περιοχές για ατομική βελτίωση.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“How to develop self confidence and influence people by public speaking”
Author: Dale Carnegie

World's Work Ltd, 1983

“Effective Presentation”
Author: A. Jay and R. Jay

Pitman Publishing 1996

“Present yourself”
Author: M. Gelb

Aurum Press 1988

“Dentistry with Vision”
Authors: G.Kendall, G. Wadhwa

Quintessence Publishing Co, Inc, 2009

Λογιστική

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Γενικές γνώσεις λογιστικής είναι απαραίτητες για όλους και η αλήθεια είναι ότι μπορεί να βρεθούμε σε μειονεκτική θέση εάν αγνοούμε βασικές λογιστικές αρχές.

Οι κύριοι στόχοι αυτής της ενότητας είναι να μάθουμε την «αργκό» της λογιστικής, να κατανοήσουμε τις βασικές αρχές της και να εντοπίζουμε τις σημαντικές πληροφορίες που μπορούμε να συγκεντρώσουμε από τις ακόλουθες δηλώσεις των κλινικών μας:

1. Ισολογισμός
2. Εισόδημα &
3. Ταμειακές Ροές

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Ασκήσεις Λογιστικής
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση αυτής της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθεί μέσα από τις ασκήσεις και τη συζήτηση που θα λάβει χώρα κατά την διάρκεια της ενότητας.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“Accounting Fundamentals for Health Care Management”

Authors: S. Finkler, D. Ward, T. Calabrese

ISBN:978-1-4496-4528-1

“Accounting for Beginners (with Workbook) REVISED EDITION”

Author:K Rahman

Δημιουργία Επιχειρηματικού Σχεδίου Business Plan

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Αυτή η ενότητα θα παρουσιαστεί σε 2 ημέρες - 1η μέρα θα πραγματοποιηθεί κατά την διάρκεια της πρώτης συνεδρίας και η 2η κατά την διάρκεια της δεύτερης συνεδρίας του DBA. Κατά τη διάρκεια της πρώτης ημέρας, οι συμμετέχοντες θα αναγνωρίσουν το πώς να εκτελούν μια επιχειρηματική πρόταση, καθώς και το πώς να καθορίζουν τα ορόσημα και να προβλέπουν τους πιθανούς κινδύνους και προβλήματα.

Επιπλέον, θα συνειδητοποιήσουν και θα κατανοήσουν τη χρησιμότητα της δημιουργίας ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Ένας άλλος στόχος αυτού του έργου είναι αφενός να δοκιμαστεί η ικανότητα των μαθητών να χρησιμοποιούν τα εργαλεία και τις έννοιες που παρέχουν κατά τη διάρκεια του DBA, καθώς και να τους βοηθήσει να αναπτύξουν ικανότητές για τη σύνταξη ενός τέτοιου εγγράφου.

Κατά τη διάρκεια αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες θα μάθουν (εκτός των προαναφερόμενων):

1. Τα βήματα της ανάπτυξης ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου
2. Ανάλυση Αγοράς & Ανταγωνισμού
3. Ανάλυση SWOT και PEST
4. Παρουσίαση Επιχειρηματικών Προτάσεων

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια
- Σχόλια & Συμβουλές που θα δοθούν από τον ίδιο τον καθηγητή μεταξύ των δύο συνεδριών

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογείται μέσω της ανάπτυξης και της παρουσίαση του δικού τους επιχειρηματικού σχεδίου.

Κατά την τελευταία μέρα μια ομάδα των εξεταστών θα αξιολογήσει το έργο σχετικά με το βαθμό στον οποίο καταδεικνύει τα εξής χαρακτηριστικά:

- | | |
|--|---|
| α) Σαφή και λογικό ορισμό του προβλήματος και των στόχων | ε) Αναφορές |
| β) Αξία Συνεισφοράς | στ) Σαφήνεια της ανάλυση της κατάστασης |
| γ) Αξιολόγηση και ερμηνεία των δεδομένων | ζ) Έρευνα |
| δ) Δομή, Συνεκτικότητα, Παρουσίαση | η). Εργαλεία και Μεθοδολογία |

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“Business Plan Kit for Dummies”

“FT Essential Guide to Writing a Business Plan: How to Win Backing to Start Up or Grow Your Business.” Author: Vaughan Evans
Pearson, 2011

“How To Write Your First Business Plan”
Author: Boomy Tokan, 2012

Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Δεν είμαστε μόνο οι οδοντίατροι στις κλινικές μας, αλλά και οι Υπεύθυνη Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού. Έχουμε την ευθύνη για την επιλογή και την κατάρτιση της ομάδας μας, τις ομάδες που θα αντανάκλα τις αξίες της κλινικής μας και θα εγγυάται την μέγιστη αποτελεσματικότητα στην διαχείριση των πόρων .

Αυτή η μονοήμερη ενότητα θα διδάξει του συμμετέχοντες πώς να:

1. Δημιουργία Ορθής Περιγραφή Εργασίας
2. Την σωστή επιλογή των υποψηφίων μέσα από μη προκατειλημμένη Συνέντευξη
3. Ένα πρόγραμμα Προσανατολισμού &
4. Την εκπαίδευση των νέων μελών του προσωπικού μας

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Ασκήσεις, Αξιολογήσεις, Τεστ
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθεί μέσα από τις ασκήσεις που θα αναλάβουν.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“Hire Tough Manage Easy”
Author: Mel Kleiman

ISBN 1-893214-00-1

“Human Resource Management”
Author: Gary Dessler

Pearson, 2012

Ηγεσία (Leadership)

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Δεν είμαστε μόνο οδοντίατροι, αλλά είμαστε και οι υπεύθυνοι να αναλάβουμε τον ηγετικό ρόλο, την στρατηγική της κλινικής μας αλλά και να εμπνεύσουμε και να παρακινήσουμε το προσωπικό μας.

Εμείς, ως οδοντίατροι έχουμε τόσα πολλά πράγματα να διαχειριστούμε στην επαγγελματική μας καθημερινότητα που οδηγούμαστε σε έλλειψη χρόνου χωρίς δυνατότητα να συμβαδίσουμε με τις νέες ιδέες και καθόλου χρόνο για στοχασμό και εξερεύνηση νέων ευκαιριών.

Ως αποτέλεσμα καταλήγουμε στην διαχείριση αντί στην ηγεσία.

Η ενότητα αυτή έχει ως στόχο να διδάξει στους συμμετέχοντες πώς να:

1. Παρακίνηση, Ανταμοιβή και Αξιολόγηση των μελών της Ομάδας σας
2. Πώς να κτίσετε την στρατηγική που αντανάκλα τις αξίες σας
3. Πώς να αντιμετωπίσετε τις συγκρούσεις
4. Δημιουργία Αποτελεσματικών Αντιπροσώπων
5. "Walk the Talk"
6. Πώς να εγκαινιάσετε και να υιοθετήσετε αλλαγές στο ιατρείο σας

Επιπλέον, μέσω αυτής της ενότητας οι συμμετέχοντες θα ανακαλύψουν το δικό τους στυλ ηγεσίας, αναγνωρίζοντας πρώτα τα αποτελεσματικά στυλ ηγεσίας.

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Ασκήσεις Ηγεσίας
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια
- Το ερωτηματολόγιο ομαδικής διαχείρισης του Belbin's

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας αυτής από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθεί μέσα από τις ασκήσεις και τη συζήτηση που θα πραγματοποιηθεί μετά την ολοκλήρωση του μαθήματος.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

"The Discipline of Market Leaders"
Author: M. Tewacy and F. Wiersema

ISBN-13:978-0-201-40719-8

"Leadership Plain and Simple"
Author: Steve Radcliffe

ISBN-978-0-273-77241-5

"The naked Leader"
Author: David Taylor

ISBN:0-553-81565-2

Ικανότητες Διαπραγμάτευσης

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Ως οδοντίατροι βρισκόμαστε σε μια κατάσταση συνεχούς διαπραγμάτευσης (με τους ασθενείς μας, τα μέλη της ομάδας μας, τους προμηθευτές μας, το εργαστήριο μας κτλ). Δυστυχώς, η διαπραγμάτευση είναι μια περιοχή όπου βρίσκονται πολλές κρυμμένες παγίδες.

Γνωρίζοντας πώς να διαπραγματευτεί από το Α ως το Ω να είμαστε έτοιμοι ανά πάσα στιγμή να προστατεύσουμε το συμφέρον μας.

Κατά τη διάρκεια αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες θα μάθουν :

1. Τα βήματα της διαδικασίας διαπραγμάτευσης, τον σχεδιασμό, τη διεξαγωγή και τις μετά διαπραγματευτικές στρατηγικές
2. Τις βασικές αρχές για μια επιτυχή διαπραγμάτευση
3. Διαφορετικές διαδικασίες, όταν η συμφωνία δεν έχει επιτευχθεί.

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Ασκήσεις Διαπραγμάτευσης
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθούν μέσα από τις ασκήσεις που θα λάβουν χώρα.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“The Negotiators Handbook”
Author: George Fuller

ISBN 0-13-612672

“Getting to Yes: Negotiation Skills & Strategies”
Author: Katie Lenhart

Feb 2013

“Getting to Yes: Negotiating an agreement without giving in”

Οικονομικά

Λέκτορας: Δρ. Άννα-Μαρία Γιαννίκος

Περιγραφή Ενότητας:

Ως διευθυντές των κλινικών μας, μελετώντας μικροοικονομίας έχουμε την δυνατότητα να προβλέψουμε το οικονομικό μέλλον μας και να λάβουμε καλύτερες αποφάσεις.

Τα διευθυντικά οικονομικά μας βοηθούν να αναγνωρίσουμε τις επιπτώσεις των διαφόρων παραγόντων (οικονομικές και μη οικονομικές) και στη συνέχεια να προβλέψουμε οικονομικές συνέπειες και αποτελέσματα στις κλινικές μας.

Κατά τη διάρκεια αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες θα μάθουν :

1. Τους Διαφορετικούς Τύπους του Ανταγωνισμού
2. Λειτουργίες Προσφοράς και Ζήτησης
3. Τιμολόγηση και μη-Τιμολεγικές Πρακτικές
4. Καμπύλες Κόστους

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

- Οικονομικές Ασκήσεις
- Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθούν μέσα από τις ασκήσεις και τη συζήτηση που θα λάβει χώρα.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

‘Economics’
Author: A. Anderton

ISBN 978-1-4058-9235-3

‘Economics for Business’
Author: David Begg, Damian Ward

Συμπεριφορά Καταναλωτή

Περιγραφή Ενότητας:

Η μελέτη των καταναλωτών (ασθενών) στην περίπτωση της οδοντιατρικής περίθαλψης βοηθά τις κλινικές για να βελτιώσουν σημαντικά τις στρατηγικές μάρκετινγκ τους με την κατανόηση θεμάτων όπως:

1. Τα 3 στάδια της διαδικασίας της αγοραστικής απόφασης
2. Οι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν κάθε στάδιο
3. Πώς να παραδώσει και να εκτελέσει τις έρευνες

Τα προαναφερόμενα θα διδασχτούν κατά την διάρκεια της ενότητας

Εκπαιδευτικά Εργαλεία

Ασκήσεις
Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθούν μέσα από τις ασκήσεις που θα πρέπει να επιλύσουν.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“Consumer Behavior”

Authors: Evans, M., Jamal, A., & Foxall, G.

John Wiley & Sons Ltd, 2006

Σχεδιασμός Ερευνών για την Ικανοποίηση των Ασθενών

Περιγραφή Ενότητας:

Η ανάγκη του να γνωρίζουμε σε ποιους τομείς οι οδοντίατροι έχουμε περιθώρια βελτίωσης, ποια είναι τα αδύναμα μας σημεία προς τους ασθενείς και τους εργαζομένους μας. Ένα κεφάλαιο ιδιαίτερα σημαντικό για τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία μας.

Η ενότητα αυτή έχει ως στόχο να διδάξει τους συμμετέχοντες:

1. Πώς να αναπτύξουν ένα ερωτηματολόγιο
2. Οι τύποι των Ερευνητικών Ερωτήσεων
3. Πώς να παραδώσει και να εκτελέσει τις έρευνες
4. Σχεδιάσουν την δική τους Έρευνα

Εκπαιδευτικά Εργαλεία Σημειώσεις Παρουσίασης /Φυλλάδια

Αξιολόγηση:

Η κατανόηση της ενότητας από τους συμμετέχοντες θα αξιολογηθούν μέσω της ανάπτυξη της δικής τους έρευνας.

Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

“Measuring Customer Satisfaction and Loyalty”

Author: Bob Hayes

ASQ 2008

“Employee Research: How to Increase Employee Involvement through Consultation”

Author: Peter Goudge

Kogan Page LTD, 2006

Πληροφορίες Επικοινωνίας



Ινστιτούτο Μέριμνα
Λεωφόρος Βουλιαγμένης 272Α
Άγιος Δημήτριος Τ.Κ.: 173 43 Αθήνα Ελλάδα
(Σταθμός Μετρό Άγιος Δημήτριος)

Τηλ: (+30) 210 9734000
Fax: (+30) 210 9734330
Mail: imerimna@otenet.gr

Υπεύθυνος Επικοινωνίας

Θωμάς Γουνιτσιώτης - Institute Manager

www.merimnaseminars.gr



Κέντρο Ολιστικής Οδοντιατρικής Γιαννίκος
8 Αλκαίου & Πινδάρου, 1060, Λευκωσία, Κύπρος

Τηλ: (+357) 22 764 765
Fax: (+357) 22 756 160
Mail: dba@yiannikosdental.com

Υπεύθυνος Επικοινωνίας

Μαριάννα Κουτράκου - Marketing Manager

www.dbamastership.com

Γενικές Πληροφορίες

Κόστος Προγράμματος : 3500€
Τοποθεσία Διεξαγωγής:
Ινστιτούτο Μέριμνα Αθήνα - Ελλάδα

Ημερομηνίες Διεξαγωγής:
Συνεδρία 1: 18 με 20 Μαρτίου 2016
Συνεδρία 2: 20 ,με 22 Μαΐου 2016
Συνεδρία 3: 30 Ιουνίου με 3 Ιουλίου 2016

Όροι και προϋποθέσεις :

Πολιτική ακύρωσης : Για να λάβετε πλήρη επιστροφή των διδάκτρων, η ειδοποίηση ακύρωσης πρέπει να αποσταλεί τουλάχιστον 30 ημέρες πριν από τις ημερομηνίες έναρξης των μαθημάτων. Το Ινστιτούτο Μέριμνα διατηρεί το δικαίωμα να αλλάξει τις ημερομηνίες ή τη θέση του προγράμματος χωρίς περαιτέρω ειδοποίηση. Εγγραφή video ή ήχου οποιουδήποτε είδους και για οποιοδήποτε λόγο δε θα επιτραπεί στους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια του προγράμματος. Κόστος & Χρέωση Προγράμματος: Για να διασφαλίσει ο ενδιαφερόμενος την συμμετοχή τους στο μάθημα 1/2 του ποσού πρέπει να καταβληθεί κατά την ημερομηνία εγγραφής. Το τιμολόγιο θα εκδοθεί με την παραλαβή του εντύπου εγγραφής καθώς και του αποδεικτικού