



VIII Национальный конгресс  
**ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ,  
ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА  
И КОСМЕТОЛОГИЯ**

Москва,  
Инновационный центр  
«Сколково»  
5-7 декабря 2019 года

Реконструкция формы  
Управление временем

## СЕКЦИЯ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ,  
КОСМЕТОЛОГИИ И ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ.

**ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА - КРИЗИС УПРАВЛЕНИЯ.  
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

▶ **10:30–11:30**

Соблюдение законодательных норм Российской Федерации в сфере эстетической медицины. Совместное заседание представителей Росздравнадзора, Роспотребнадзора и Главного внештатного специалиста, пластического хирурга Минздрава России.

*Участуют: Елена Андреева, руководитель Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по городу Москве;*

*Андрей Плутницкий, руководитель Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения по городу Москве и Московской области;*

*Наталья Мантурова, главный внештатный специалист Минздрава РФ по пластической хирургии*

## ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА. НОВЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ. НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

▶ **11:30–12:00**

Единая государственная информационная система в здравоохранении.

*Елена Москвичева*

▶ **12:00–12:30**

Маркировка лекарственных средств – новый фактор в конкурентной борьбе.

*Ирина Головина*

▶ **12:30–13:00**

Кофе-брейк

## ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

▶ **13:00–13:30**

Многопрофильный центр, клиника эстетической медицины, центр одной услуги. Алгоритм расчета эффективности экономической модели. Принцип создания комплексных программ в эстетической медицине.

*Сергей Кохан*

▶ **13:30–14:00**

GPS управления. Навигационная система и медицинский менеджмент в клиниках эстетической медицины столиц, региональных центров, городов до 300 тысяч населения. Предпринимателям, инвесторам, руководителям нужно четко понимать, что бизнес в крупном, среднем и маленьком городе – это разные вещи: различная бизнес-среда, различные правила игры, бизнес-схемы. В докладе будет дан подробный срез особенностей ведения медицинского бизнеса в городах с разным составом и численностью населения.

*Наталья Бычкова*

▶ **14:00–14:30**

Виды страхования в пластической хирургии: страхование клиник, врачей, профессиональных организаций.

*Юрий Гриб, Руслан Кубарев*



▶ **14:30–15:00**

Частнопрактикующие врачи как новые игроки рынка эстетической медицины. Кризис управления клиниками косметологии обусловлен в том числе и тем, что врачи стали создавать ИП и открывать свои собственные кабинеты с лицензией. Могут ли они изменить общий пейзаж косметологии? Возможно ли сотрудничество клиники с частнопрактикующими врачами? Спасет ли частнопрактикующего врача сила личного бренда? Как впишется частная практика в электронный контур здравоохранения.

*Елена Москвичева*

▶ **15:00–15:30**

Цифровой профиль руководителя.

*Арсен Погосян*

▶ **15:30–16:00**

Врач-арендатор. Преимущества, проблемы и последствия для руководителя. Доклад посвящен правовым рискам, связанным с таким явлением, как «аренда медицинского кабинета». Может ли быть законным такой вид аренды? Может ли доктор в качестве индивидуального предпринимателя арендовать кабинет? Зона ответственности клиники и конкретного врача при аренде в спорах с пациентом. Судебная практика по данной категории дел.

*Вадим Черкашенин*

▶ **16:00–16:30**

Кофе-брейк

▶ **16:30–17:10**

SPECIAL GUEST! Три инновационных алгоритма гарантированного привлечения пациентов.

*Александр Белгороков*

▶ **17:10–18:00**

Свободная кафедра: «Формы частного медицинского бизнеса. За кем будущее?» В настоящее время происходит постепенное вымывание с рынка мелких клиник с 2–3 кабинетами, в конечном итоге останутся частные врачи и многопрофильные клиники. Обсудим точность прогноза? С участием всех спикеров дня.

## ВРАЧ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-ЕДИНИЦА

▶ **10:00–10:30**

Кадровый кризис в медицине и его последствия.  
Врач как стратегическая бизнес-единица.

*Сергей Кохан*

▶ **10:30–11:00**

Продажи услуг эстетической медицины в кризис: что изменилось? Обзор рынка эстетической медицины, стоматологии и многопрофильных клиник. Почему не дают ожидаемой отдачи бренды? Главные принципы мотивации пациентов: отгрузка и продажа. Привлечение пациентов: цели рекламы на рынке товаров и услуг. Вынужденные и невынужденные услуги, услуги привлечения. Работа с базой: основные инструменты и каналы взаимодействия с целевой аудиторией. Программы лояльности. Как повысить коммерческую эффективность врача? Почему врачи не продают?

*Виталий Зорилэ*

▶ **11:00–11:30**

Клинические рекомендации и стандарты в работе врачей эстетической медицины. Ограничения или новые возможности?

*Константин Липский, Кирилл Редько*

▶ **11:30–12:00**

Организационные аспекты образовательной деятельности в сфере косметологии. Новые правила оказания услуг в косметологии. Профессиональные стандарты.

*Татьяна Королькова*

▶ **12:00–12:30**

Кофе-брейк

▶ **12:30–13:00**

Зарплата медицинского работника: черная, белая, серая... Правильная. У зарплат в системе управления две основные функции: давать сотруднику уверенность в завтрашнем дне; побуждать (стимулировать) сотрудника к активным личным трудовым действиям. Стимулирующая функция включает только тогда, когда в ее составе есть стресс-фактор. Задача руководителя – найти баланс, гармоничное соотношение стабилизирующей и стимулирующей частей, чтобы сотрудник с удовольствием ходил на работу и при этом сам повышал уровень своих трудовых достижений. Разбирать структуру зарплат будем на примере живых рабочих кейсов клиник косметологии.

*Татьяна Чаусова, Юлия Самоволькина*

▶ **13:00–13:20**

Роль личности в брендировании клиники. Роль бренда в развитии врача. Кто кого продвигает: врач – клинику, клиника – врача? Возможна ли синергия брендов?

*Андрей Авраменко*

▶ **13:20–13:50**

Защита деловой репутации врачей в социальных сетях и агрегаторах.

*Анастасия Веретельникова*



## КЛИНИКА - УСЛУГА - ПАЦИЕНТ. ВАЛЕНТНЫЕ СВЯЗИ

### ▶ 14:00–14:30

Клиника антивозрастной медицины. Мифы и легенды. Реальные возможности и задачи.

*Павел Никифоров*

### ▶ 14:30–15:00

Регенеративная Медицина. Мировые тренды. Клеточные технологии. Новые требования к обращению биомедицинских клеточных продуктов. Актуально и проблематично.

*Вадим Зорин, Алла Зорина*

Регенеративная медицина (PM) – новейшая отрасль медицинской науки. Она включает генную терапию, клеточную терапию и тканевую инженерию, направленные на лечение, замену или регенерацию органов, тканей, клеток, генов и улучшение метаболических процессов в организме. С 1 января 2017 года вступил в силу Федеральный закон № 180-ФЗ «О биомедицинских клеточных продуктах». Однако в настоящее время существует ряд проблем, связанных с разработкой и коммерциализацией БМКП, что не способствует формированию четких правил по выведению на российский рынок новых продуктов PM, тем более обладающих конкурентоспособностью на международных рынках.

### ▶ 15:00–15:30

Анализ клиентской базы и медицинской документации как способ продвижения услуг.

*Галина Стародубцева*

Владельцы клиник и маркетологи ставят цели, разрабатывают стратегии и рекламные проекты, чтоб набрать новых пациентов. Но забывают заглянуть в свою клиентскую базу. Именно она является основным ключом, который открывает многие двери и дает ответ на вопросы: почему у нас не покупают, где взять новых клиентов, эффективно ли работает персонал, рационально ли составлен прайс, соразмерны ли траты на рекламу. Анализ клиентской базы помогает найти качественные точки контакта с клиентом и распределить роли сотрудников, составить предложения для горячей и теплой клиентской базы и раскатать холодную. Давайте вместе анализировать.

### ▶ 15:30–16:00

**SPECIAL GUEST!** Руководитель медицинской клиники: «Всегда держать удар!». Максимальный психологический контроль над собой и ситуацией при взаимодействии с проверяющими органами, сложными сотрудниками или пациентами. Абсолютная стрессоустойчивость и эмоциональная неустойчивость в любой рабочей обстановке. Интерактивный тест-практикум «Ваши эмоции под вашим контролем».

*Сергей Базаров, актер, режиссер, бизнес-тренер, эксперт по работе со стрессом и вопросам личной эффективности в жизни и бизнесе.*

### ▶ 16:00–16:30

Кофе-брейк

▶ **16:30–16:50**

SPECIAL GUEST! Маркетинг центров эстетической медицины-2020. Чек-лист оценки маркетинговых возможностей вашей клиники. Маркетинговые инструменты для привлечения и удержания клиентов. Маркетинг и цифры.

*Андрей Хахалев*

▶ **16:50–17:10**

Новый этап современной эстетической медицины и косметологии. «Когда глаза начинают чувствовать, а руки – видеть». Формирование эстетического взгляда у пластических хирургов. Практический курс по скульптуре. На примере зарубежного опыта подготовки пластических хирургов в Австрии.

*Александр Сакута*

▶ **17:10–17:50**

Свободная кафедра: Мертвые методы привлечения пациентов: на что не надо больше тратить деньги. Участвуют все спикеры дня



## ДЕНЬ МАСТЕР-КЛАССОВ

### АУКЦИОН ИДЕЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

#### ▶ 10:00–11:30

Анализ интернет-рекламы клиники и анализ интернет-рекламы в личном аккаунте врача. Соперники или партнеры?

*Андрей Авраменко, бизнес-консультант, бизнес-тренер, эксперт-практик в области интернет-маркетинга и автоматизации бизнес-процессов. Управляющий директор клиники DEGA, преподаватель Русской Школы Управления (Санкт-Петербург).*

#### ▶ 11:45–13:15

Дилемма инноватора. Прорывные и подрывные инновации в эстетической медицине.

Почему терпят фиаско успешные клиники, внедряя инновации? Ошибка выжившего и другие стереотипы, мешающие успеху в эпоху глобальных перемен. Просто о сложном для практикующего врача, управляющего клиникой и медицинского инвестора.

*Сергей Кохан, биохимик, маркетолог-сервисолог, бизнес-консультант, независимый директор по развитию и управляющий партнер Консультационно-образовательного центра «Технологии красоты», сети центров красоты «Робияр», эксперт-консультант Европейской солнечной ассоциации ESA, разработчик и ведущий курса повышения квалификации врачей эстетической медицины «Бизнес-компетенции врача-косметолога», преподаватель ФПКМР кафедры косметологии РУДН.*

#### ▶ 13:30–15:00

Стетоскоп. Профилактический подход в бизнесе. Реальный кейс.

Прислушавшись к основным показателям, получаемым в процессе функционирования медицинской клиники, есть возможность делать раннюю диагностику, выявлять опасные симптомы и вовремя принимать ключевые решения по финансовому оздоровлению предприятия. Мы будем в режиме реального времени «слушать» финансовые показатели, которые отвечают за здоровье и жизнедеятельность клиники. Норма и отклонения. Эффективные управленческие решения.

*Юлия Самоволькина, эксперт по проектному управлению предприятий эстетической медицины (start-up проекты, антикризисный менеджмент). Бизнес-тренер. Соучредитель «Школы Бизнеса «ДНК-Beauty».*

#### ▶ 15:15–16:45

Электронные данные в клинике.

- Учетные программы.
- CRM-системы.
- ЕГИСЗ.
- DataMatrix
- Электронная отчетность
- Электронный документооборот.

*Виталий Зорилэ, бизнес-аналитик, руководитель и создатель клиник косметологии и пластической хирургии, консультант по anti-age технологиям.*

