



КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Казахстан, Алматы, Атакент

17 | 18 | 19 мая 2023

www.kihe.kz

КОНФЕРЕНЦИОННЫЙ ЗАЛ, ПАВИЛЬОН 10

17 мая 2023, среда

10.30 – 14.30	Конференция «Фармацевтический рынок Республики Казахстан – реалии и возможности» Организаторы: ОЮЛ «Ассоциация поддержки и развития фармацевтической деятельности РК», АМФП в РК, Фармацевтическое обозрение Казахстана	
15.00 – 18.00	Круглый стол «Текущие проблемы развития лабораторной медицины в Казахстане»	<ul style="list-style-type: none">Участие профессиональных организаций в актуализации нормативных актов в области клинической лабораторной диагностики

	<p>Организатор: РОО «Казахстанская Ассоциация медицинской лабораторной диагностики»</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Проблемы специалистов лабораторной службы Казахстана немедицинского образования, включая вопросы повышения их статуса, пересмотр квалификационных категорий и специализаций ▪ Вопросы развития сервисных контрактов медицинской техники в Казахстане как модель превентивного технического обслуживания. ▪ Унификация или стандартизация в вопросах централизации закупок медицинской техники? ▪ Концепции развития научного сопровождения качества лабораторных исследований
--	---	--

18 мая 2023, четверг

<p>10.30 – 12.00</p>	<p>Семинар «Маркетинг закупок»</p> <p>Эксперт: Виктория Шматкова Медицинский маркетолог, к.э.н., мастер MBA, основатель Компании- производителя ZERTS, Мастерской персонального бренда врача, Автор книги «Медицинский маркетинг. Взгляд предпринимателя»</p>	<p>Как клинике получить преимущество счет нового оборудования и окупить инвестиции.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Оптимизация процесса закупки оборудования, лайфхаки от производителя ▪ Какое оборудование выбрать, почему не всегда нужно слушать врачей ▪ Как бороться с манипуляциями врачей и закупщиков ▪ Нужно ли частной клинике закупать экспертное оборудование, когда оно окупится ▪ Схемы закупки медицинского оборудования, на чем можно сэкономить. Когда можно вообще не платить ▪ Производитель или дистрибьютор, как выбрать надежного поставщика и не переплачивать ▪ Как сделать хороший offer и медицинские продукты за счет вашего оборудования и
--------------------------	---	--

		получить преимущество на рынке медицинских услуг
12.00 – 13.30	<p>Семинар «Бизнес процессы в цифрах: как выйти на максимальную прибыль через настройку процессов»</p> <p>Эксперт: Анна Соломахина Основатель и генеральный директор Школы Медицинского Бизнеса. Врач, организатор здравоохранения, к.м.н., МВА. Эксперт по открытию и управлению клиниками Независимый директор. Член НАКД. Сопредседатель, руководитель Комитета по медицинскому образованию Национальной Ассоциации организаций и управленцев сферы здравоохранения. Лектор МГИМО, РУДН, МСП.РФ, ГБУ «Малый Бизнес Москвы», спикер «Синергия», 17 лет опыта</p>	<p>На примере реальных кейсов будут разобраны важные для любой успешной клиники темы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ключевые бизнес-процессы, в которых происходят максимальные потери и как их избежать ▪ Почему в некоторых клиниках прибыль равна нулю и даже приходится дополнительно финансировать бизнес? ▪ Как выйти из порочного круга «руководитель-врач», который приносит основную выручку и зачем из него выходить? ▪ Ошибки в системе мотивации, за которые «дорого» платит собственник. ▪ Где баланс между расходами и доходами и как его достичь? ▪ Зачем нужны программы лечения и рецепты услуг?
13.30 – 15.00	<p>Семинар «Секреты эффективного управления медицинской организацией»</p> <p>Эксперты: Андрей Пугачев Ректор «Медицинской Академии постдипломного образования», основатель портала МЕДОБУЧЕНИЕ.РФ, разработчик программ по организации здравоохранения, автор метода эффективного взаимодействия «Коммуникация 4x4».</p> <p>Светлана Романова</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Базовые заблуждения об управлении. ▪ Обзор развития управленческих моделей ▪ Постковидные изменения в менеджменте ▪ Как управлять без перенапряжения. Роль и позиция современного руководителя. ▪ Смещение центров прибыльности и зон ответственности ▪ Формулы успеха на примерах работы клиник ▪ 7 волшебных пунктов контроля ▪ Способы формирования и работы в эффективной команде ▪ Ежедневный менеджмент

	<p>к.м.н., МВА, главный врач и основатель клиники «Эликсир» и Академии косметологии «Elixir Estate».</p> <p>Сертифицированный тренер ведущих международных компаний. Зав. кафедрой медицинской косметологии в «Медицинской Академии постдипломного образования», председатель аккредитационной комиссии по косметологии, автор лечебных и образовательных программ.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Формы отчетности. Разбор практических кейсов на примере работы клиники косметологии ELIXIR ESTATE. ▪ Расширение партнёрских программ ▪ Формула эффективного продвижения. ▪ Сухой остаток: «Процесс VS Результат»
15.00 – 16.30	<p>Семинар «Как получить в три и больше раз на каждый тенге, вложенный в маркетинг?»</p> <p>Эксперт: Валерий Домашенко Эксперт в области интернет-продаж с опытом более 23 лет, основатель и CEO Консалтинговой группы Domashenko.Digital, преподаватель школы Миллиардеров Forbes. Приглашенный профессор МГУ, ВШЭ, РАНХиГС, УСИБ, МФЮА, Синергия и др.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Какие плановые коэффициенты закладывать при планировании маркетинга ▪ Кто не планирует победу - планирует поражение: медиапланирование до денег в кассе ▪ Персонализация медицинских продуктов - как основа гиперсегментации трафика ▪ Автоматические стратегии по продуктам - что нужно знать, чтобы аукцион тебя полюбил ▪ Где теряет деньги клиника в новой экономической реальности
16.30 – 18.00	<p>Семинар «Привлечение и удержание клиентов через сайт клиники»</p> <p>Эксперт: Алексей Шишкин CEO компании VIT MedTech – цифровые решения: медицина, финтех, образование</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Омниканальность трафика ▪ Аналитика ▪ Самые качественные лиды ▪ Системы лояльности ▪ Клиника в кармане ▪ Умные пуш уведомления

19 мая 2023, пятница

10.30 – 11.25	<p>Семинар «Система управления клиентским опытом: от осознания до реализации»</p> <p>Организатор: 103.kz</p>
---------------	---

11.30 – 13.25	<p>Семинар «Инструменты расширения целевых аудиторий»</p> <p>Эксперт: Дмитрий Гусенко Специалист по технологиям управления компаниями, финансовому планированию, сертифицированный тренер по тайм-менеджменту, владелец и основатель компаний. Автор и создатель систем управления отделами продаж</p> <p>Организатор: Алматы Менеджмент Университет (AlmaU)</p>
---------------	--