

16-21 августа 2022 года

Калининградская область  
г. Светлогорск, Пансионат "ВОЛНА"  
[gv.com.ru](http://gv.com.ru)



Российский  
университет  
дружбы  
народов

КЛИНИКА  
ПРОФЕССОРА  
КАЛИНЧЕНКО

МИНИМАЛЬНОМУ  
И АКТИВНОМУ  
ДОЛГОЛЕТЬЮ  
КЛИНИЧЕСКАЯ  
ЭНДОКРИНОЛОГИЯ  
И  
ЭНДОКРИНОЛОГИЯ  
УЗНА  
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ  
КЛИНИКА  
ВЫСШЕГО  
УРОВНЯ

Generation  
GV  
VICTORY

## XVII ЛЕТНЯЯ ШКОЛА

по гормонотерапии

**Школа для руководителей и сотрудников клиник, работающих в концепции  
медицины 5П и Квартета здоровья  
«Aging, inflammaging, ageism.  
Медицинские, юридические, экономические и кадровые вопросы в клинике  
холистической медицины»**

### Научная программа и план проведения\*


<b>День первый</b>		<b>16 августа, вт.</b>
<i>Куратор дня: Калинченко Светлана Юрьевна</i>		
13.00 - 14.00	Обед.	
14.00 – 15.00	Заселение.	Ресепшен
15.00-16.00	Регистрация.	Конференц-зал «Атлантика»
	<b>Спикеры</b> <i>Калинченко Светлана Юрьевна, д.м.н., профессор, заведующая кафедрой эндокринологии с курсом холистической медицины ФНМО МИ РУДН, научный руководитель «Клиники Профессора Калинченко, вице-президент ISSAM (Москва)</i> <i>Ворслов Леонид Олегович, к.м.н., кардиолог, доцент кафедры эндокринологии с курсом холистической медицины ФНМО МИ РУДН (Москва)</i> <i>Жиленко Марина Ивановна, д.м.н., заведующая отделением гинекологии, «Клиника Профессора Калинченко» (Москва)</i> <i>Нуриев Наиль Рафаилович, акушер-гинеколог, репродуктолог, главный врач, Клиника Нуриевых (Казань)</i> <i>Маркевич Харита Алексеевна, коммерческий директор сети клиник «Ухо Горло Нос», клинический психолог, невербальный коуч, бизнес практик в медицине</i> <i>Мингазова Анастасия Александровна, директор по развитию сети клиник Lahta, медицинский маркетолог, врач-педиатр (Санкт-Петербурге)</i> <i>Семёнов Николай Николаевич, адвокат Адвокатской палаты Московской области и Коллегии адвокатов г.Москвы Династия (Москва)</i> <i>Лобыкина Елена Николаевна, д.м.н., профессор, заведующая кафедрой гигиены эпидемиологии и здорового образа жизни, Новокузнецкий институт усовершенствования врачей - филиал ГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России (Новокузнецк)</i>	
16.00-17.00 Тайминг – 30с	Представление участников.	
17.00-17.30 Тайминг 5 мин	Представление преподавателей.	
17.30-18.00 30 мин	Ступени роста и этапы развития концепции холистической медицины: от наемного врача к руководителю сети клиник. <i>Калинченко С.Ю.</i>	
19.00 – 20.00	Ужин.	
<b>День второй</b>		<b>17 августа, ср.</b>
8.00-9.00	Суставная гимнастика <i>Ворслов Л.О.</i>	
9.00-10.00	Завтрак.	

## Д-доктор: конкурент, друг или партнер?

Куратор дня: *Ворслов Леонид Олегович*

10.00-10.30 30 мин	Фильм.
10.30-10.45	Дискуссия
10.45-11.15 30 мин	<b>Д-доктор: конкурент, друг или партнер?</b> <i>Калинченко С.Ю.</i>
11.15-11.30	Дискуссия
11.30-11.45	<i>Перерыв</i>
11.45-12.45 60 мин	<b>Один в поле не воин. Почему и как необходимо делиться информацией. Личный рост: от врача-кардиолога до opinion leader по Омега-3-ПНЖК. Омега-3: кому, когда, какие.</b> <i>Ворслов Л.О.</i>
12.45-13.00	Дискуссия
13.00-14.00	Обед
14.00-15.40	<b>Маркевич Харита Алексеевна, коммерческий директор сети клиник «Ухо Горло Нос», клинический психолог, невербальный коуч, бизнес практик в медицине интерактив, дискуссия</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Бывают ли врачи партнеры?</li><li>• Взаимные ожидания и препятствия для выстраивания партнерского взаимодействия: владелец клиники – руководитель - врач.</li><li>• Истории, которые мы рассказываем себе о себе, других и мире</li><li>• Как идеи и мысли докторов об объеме и стоимости своих назначений, влияют на качество оказания медицинских услуг?</li><li>• На всех не угодишь? Практикум -кейс «Как помочь врачу быстро улучшить результаты общения с пациентами»</li><li>• Как заработать больше на имеющемся потоке пациентов и без навязывания услуг?</li></ul>
15.40-16.00	Дискуссия
16.00-16.15	<i>Перерыв</i>
16.15-17.55	<ul style="list-style-type: none"><li>• Почему из одних клиник врачи уходят, несмотря на хорошие доходы, а в других остаются за меньшие? Что их удерживает?</li><li>• Звездные врачи или просто сотрудники. Есть шансы сработаться? Разбираем актуальные личные кейсы взаимодействия с врачами-звездами по алгоритму Мастермайд.</li><li>• Когда вдруг понимаешь, что доктор регулярно работает «налево» - выдыхаем и разбираемся так, чтобы не повторилось</li><li>• Личный Бренд врача Мифы и реальность. Лечить или писать в социальные сети</li></ul>
17.55-18.15	Дискуссия
19.00 – 20.00	Ужин.
<b>День третий</b> <span style="float: right;"><b>18 августа, чт.</b></span>	
8.00-9.00	Суставная гимнастика <i>Ворслов Л.О.</i>
9.00-10.00	Завтрак.
<b>Здоровье врачей как основа успешной работы клиники. Больной врач – слабое звено бизнес-процесса.</b> Куратор дня: <i>Жиленко Марина Ивановна</i>	
10.00-10.45 45 мин	<b>Может ли врач с дефицитом железа вылечить аналогичного пациента. Кто и как должен мотивировать врача начать с себя.</b> <i>Ворслов Л.О.</i>

10.45-11.00	Дискуссия
11.00-11.30 30 мин	<b>Потребление и вызовы времени: депрессия, выгорание и стресс. Изменения в рационах питания. Роль адаптогенов.</b> <i>Лобыкина Е.Н.</i>
11.30-11.45	Дискуссия
11.45-12.00	<i>Перерыв</i>
12.00-13.45 1.45 мин	<b>Как повысить эффективность работы клиники. Производительность труда и визуализация.</b> <i>Нуриев Н.Р.</i>
13.45-14.00	Дискуссия
14.00-15.00	Обед
15.00-16.15	<p><b>Медицинский маркетинг клиники. Логика, принципы, инструменты, управление маркетинговой командой.</b></p> <p><i>Мингазова Анастасия, директор по развитию сети клиник Lahta, медицинский маркетолог, врач-педиатр</i></p> <p style="text-align: right;"><b>интерактив, дискуссия</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Из чего состоит маркетинг любой клиники: определение и функция компонентов медицинского маркетинга.</li> <li>• Особенности ограничения и возможности маркетинга в медицине. Что необходимо учесть на старте, чтобы избежать дорогостоящих изменений в будущем.</li> <li>• Маркетинговая стратегия и позиционирование – зачем они нужны, почему собственник бизнеса участвует в их разработке, как они влияют на продвижение клиники.</li> <li>• Почему именно врач – ключевой элемент маркетинга</li> <li>• Тактика в маркетинге, какие мероприятия в нее входят</li> <li>• Кто он, ваш маркетолог? Как определить функционал, выбрать, ставить задачи, формировать команду.</li> <li>• Риски при выборе маркетолога и подрядчика. На что обратить внимание, «красные флаги».</li> <li>• Медицина-HR-Маркетинг – три богатыря устойчивого развития клиники.</li> <li>• Обзор инструментов коммуникативного маркетинга, чем будет заниматься ваш маркетолог и его команда.</li> <li>• Цифровые показатели контроля работы маркетинга.</li> <li>• Юнит-экономика клиники. Зачем нужна, как строить.</li> <li>• Бюджетирование маркетинга. Может ли быть маркетинг без бюджета?</li> <li>• Отчетность маркетинга: регулярность, отчетные формы, анализ и выводы.</li> <li>• Маркетинг стартапа: алгоритм действий до открытия клиники.</li> <li>• Бюджет маркетинга: как поступать в кризис, от чего можно отказаться, что нельзя исключать.</li> </ul>
16.15-16.30	Дискуссия
16.30-16.45	<i>Перерыв</i>
16.45-18.00	<b>Медицинский маркетинг клиники. Логика, принципы, инструменты, управление маркетинговой командой.</b>
18.00-18.15	Дискуссия
19.00-20.00	Ужин.
<b>День четвертый</b>	
<b>19 августа, пт.</b>	
8.00-10.00	Завтрак.

10.00-17.00	<p>Экскурсия (за дополнительную плату)</p> <p><b>Куршская коса:</b> Танцующий лес, Поющие пески, Высота Эфа, Орнитологическая станция «Фрингилла»</p>	
19.00 – 20.00	Ужин.	
<b>День пятый</b>		<b>20 августа, сб.</b>
8.00-9.00	Суставная гимнастика <i>Ворслов Л.О.</i>	
9.00-10.00	Завтрак.	
Куратор дня: <i>Калинченко Светлана Юрьевна</i>		
10.00-10.30 30 мин	<b>Запах как важный элемент доверия. Возможные пути регуляции и поддержания оптимального уровня половых гормонов в организме.</b> <i>Жиленко М.И.</i>	
10.30-10.45	Дискуссия	
10.45-11.30 45 мин	<b>Когда «исцели себя сам» не работает. Подбор антиоксидантной терапии в зависимости от выраженности окислительного, карбонильного и нитрозативного стресса.</b> <i>Ворслов Л.О.</i>	
11.30-11.45	Дискуссия	
11.45-12.00	<i>Перерыв</i>	
12.00-12.45 45 мин	<b>Как не навредить инъекционными препаратами Тс гормоном роста. Когда они могут быть опасны. Почему нельзя назначать инъекционные анаболические гормоны без медицинских протоколов. Юридические аспекты.</b> <i>Калинченко С.Ю.</i>	
12.45-13.00	Дискуссия	
13.00-14.00	Обед	
14.00-15.45	<b>Юридическая и медицинская безопасность. Случаи из практики.</b> <i>Семёнов Николай Николаевич, адвокат Адвокатской палаты Московской области и Коллегии адвокатов г.Москвы Династия (Москва)</i> <b>«Ятрогенные преступления. Уголовная ответственность медицинских работников за их совершение. Некоторые вопросы иных форм юридической ответственности врачей и медицинских организаций, в том числе в связи с дефектами оказания медицинской помощи»</b>	
15.45-16.00	перерыв	
16.00-18.00	<b>Юридическая и медицинская безопасность (продолжение)</b>	
18.00-18.30	Вручение сертификатов	
19.00 – 20.00	Ужин.	
<b>День шестой</b>		<b>21 августа, вскр.</b>
12.00	Выселение из номеров	

\* в программе возможны изменения

По всем вопросам обращайтесь в оргкомитет: +7 916 130 6491, [generationv17@gmail.com](mailto:generationv17@gmail.com)

**СПОНСОРЫ:**



**ПАРТНЕРЫ:**

