CORE CONCEPT

دورة إدارة عيادات الجلدية والتجميل: مزيج الخدمات والتسعير وحوكمة الموافقة المستنيرة والتسويق

26 – 30 أبريل 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال

دورة إدارة عيادات الجلدية والتجميل: مزيج الخدمات والتسعير وحوكمة الموافقة المستنيرة والتسويق

المرجع: 2102_30527 **التاريخ:** 26 – 30 أبريل 2027 **المكان:** دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

دورة إدارة عيادات الجلدية والتجميل دورة تمتد أسبوع، تتناول مزيج الخدمات والتسعير والموافقة المستنيرة والتسويق، وهي موجهة إلى ملاك مراكز الجلدية والليزر والطب التجميلي ومديريها الطبيين والإداريين، وتنتهي بإعداد خطة تشغيل وحوكمة لمركز تجميل افتراضي. فالمراكز تخسر هامشها وسمعتها حين تبقى غرف الليزر خاملة، وتباع الباقات بأقل من تكلفتها، ويعمل الممارسون خارج صلاحياتهم، وتضعف سجلات الموافقة، وتبالغ المنشورات في وعود النتائج. ويتولى المشاركون أصلا الحجوزات أو الكوادر أو الميزانيات أو الترويج في مركز من هذا النوع، ويتعلمون عبر دراسات حالة على قوائم الخدمات وجداول الغرف وملفات الموافقة. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- تقييم مزيج خدمات مركز الجلدية والتجميل ونمط الطلب ومعدل تشغيل غرف العلاج وأجهزة الليزر مقارنة بخط أساس للوضع الراهن
- تسعير الجلسات المفردة ودورات الجلسات والباقات والعضويات انطلاقا من تكلفة الجلسة وتكلفة النبضة على الجهاز وهامش المساهمة
- إنشاء سجل لمؤهلات الممارسين ومصفوفة لنطاق الممارسة وقواعد للإشراف على الأطباء والممرضين وأخصائيي الليزر
- تطبيق إجراءات الموافقة المستنيرة وفترة التروي وموافقة التصوير ومسار تصعيد المضاعفات على مسارات العلاج التجميلي من منظور إداري
- ضبط حوكمة سلامة أجهزة الليزر وعقود صيانتها، ومخزون المنتجات القابلة للحقن والمواد الاستهلاكية وسلسلة تبريدها وتتبعها
- حوكمة التسويق الأخلاقي للمرضى وصور قبل وبعد والتعاون مع المؤثرين ضمن خطة تشغيل وحوكمة لمركز التجميل

الفئة المستهدفة:

- الملاك والمستثمرون المسؤولون عن ربحية مراكز الجلدية والليزر والطب التجميلي ونموها
- المديرون الطبيون المسؤولون عن نطاق ممارسة الكادر والإشراف عليه واعتماد الحوكمة السريرية في الخدمات التجميلية
- مديرو المراكز المسؤولون عن جداول الغرف وتحويل استفسارات الاستقبال إلى حجوزات ومناوبات الكوادر وميزانية المركز
- مسؤولو الجودة وسلامة المرضى المسؤولون عن سجلات الموافقة والإبلاغ عن الحوادث ومعالجة الشكاوى في عيادات التجميل
- مسؤولو التسويق واستقطاب المرضى المسؤولون عن محتوى وسائل التواصل والحملات وشراكات المؤثرين للخدمات التجميلية

محاور الدورة:

اليوم 1: نماذج أعمال مراكز الجلدية والتجميل ومراجعة الوضع الراهن

- مقارنة مصادر إيراد الجلدية العلاجية والطب التجميلي
- نماذج العيادة بقيادة الطبيب والمنتجع الطبي وسلاسل الليزر
- خريطة مزيج الخدمات بين الليزر والحقن والتقشير وبرامج البشرة
- ملامح شرائح المرضى حسب المشكلة وتكرار الزيارة والإنفاق
- تشخيص خط الأساس للمركز من بيانات الحجز والإيراد والعودة

اليوم 2: هندسة قائمة العلاجات وتشغيل الغرف ونماذج تسعير الباقات

- مصفوفة هندسة قائمة العلاجات حسب الإقبال والهامش
- نموذج طاقة ساعات غرف العلاج وأجهزة الليزر
- تكلفة الجلسة من المواد الاستهلاكية ودقائق الممارس وتكلفة الجهاز
- قواعد باقات دورات العلاج والعضويات والرصيد المدفوع مقدما
- تحليل هامش المساهمة لكل خط خدمة ولكل ممارس

اليوم 3: مؤهلات الممارسين وحوكمة نطاق الممارسة وتشغيل الموافقة المستنيرة

- سجل مؤهلات الممارسين مع تتبع انتهاء الترخيص والتدريب
- مصفوفة نطاق الممارسة للأطباء والممرضين وأخصائيي الليزر
- قواعد التفويض والإشراف على الممارسين من غير الأطباء
- حزمة الموافقة المستنيرة بالمخاطر والبدائل وفترة التروي
- موافقة تصوير المرضى وحفظ الصور وضبط صلاحيات الوصول

اليوم 4: تصعيد المضاعفات وحوكمة أجهزة الليزر وضبط المواد الاستهلاكية

- مسار تصعيد المضاعفات وفحوص جاهزية حقيبة الطوارئ
- سجل الأحداث غير المرغوبة ومعالجة الشكاوى وسياسة التصحيح
- دور مسؤول سلامة الليزر وسجل مخاطر فئات الليزر
- عقود صيانة أجهزة الليزر وسجل التوقف وتخطيط الاستبدال
- سلسلة تبريد المنتجات القابلة للحقن وتتبع التشغيلات ومطابقة المخزون

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد خطة تشغيل وحوكمة لمركز تجميل

- ميثاق التسويق الأخلاقي للادعاءات وعروض الأسعار وشهادات المرضى
- قواعد صور قبل وبعد والإفصاح في محتوى المؤثرين
- مراجعة مزيج الخدمات وأسعار الباقات في مركز الحالة
- تحليل فجوات المؤهلات والموافقة وضبط الأجهزة في مركز الحالة
- استكمال خطة تشغيل وحوكمة مركز التجميل ومناقشتها مع المشاركين

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل مزيج الخدمات التجميلية
- هندسة قائمة العلاجات
- تخطيط طاقة غرف الليزر
- تسعير الباقات والعضويات
- حوكمة نطاق ممارسة الكوادر
- تدقيق سجلات الموافقة
- تتبع مخزون المنتجات القابلة للحقن
- مراجعة الترويج التجميلي الأخلاقي

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم مالك المركز والمدير الطبي خطة تشغيل وحوكمة لمركز التجميل تغطي الخدمات والأسعار والمؤهلات والموافقة والأجهزة والترويج
- تقرير العلاجات والباقات وصفقات الأجهزة التي تبقى أو يعاد تسعيرها أو تلغى استنادا إلى ساعات الغرف وهامش المساهمة
- تفادي خسائر الباقات غير المربحة والإجراءات خارج النطاق ونقص سجلات الموافقة وتلف المخزون والادعاءات الترويجية المضللة

- تزويد فرق الاستقبال والممارسين والتسويق بمصفوفة النطاق وحزمة الموافقة وقائمة فحص التسويق التي بنيت في الدورة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يقدم المشارك إلى مالك المركز والمدير الطبي خطة تشغيل وحوكمة لمركز التجميل مبنية على بيانات المركز نفسه في قائمة الخدمات والغرف والمؤهلات والموافقة. ويستند إليها المالك في اعتماد تعديلات الأسعار وقواعد الباقات وقرارات شراء الأجهزة، ويستخدم المدير الطبي مصفوفة النطاق ومسار التصعيد لتحديد من يحق له أداء كل خدمة. وبعد الربع الأول من العمل بالخطة يراجع المركز تشغيل الغرف وهامش الباقات ونتائج تدقيق الموافقة والأحداث غير المرغوبة وموضوعات الشكاوى مقارنة بخط الأساس المسجل خلال الدورة.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة إدارة عيادات الجلدية والتجميل؟

يحتاج المشارك إلى خبرة في جانب من تشغيل مركز جلدية أو تجميل، مثل الحجوزات أو المناوبات أو التسعير أو المشتريات أو الترويج. ولا يشترط مؤهل سريري، ولا تدرس الدورة أي تقنية علاجية. ويفيده إحضار قوائم خدمات وجداول غرف ونماذج موافقة من مركزه بعد إخفاء البيانات الشخصية.

بم تختلف دورة إدارة عيادات الجلدية والتجميل عن دورة عامة في التسويق الصحي أو تشغيل المنتجعات الصحية؟

تركز هذه الدورة على الخدمات التجميلية الطبية، حيث تحمل أجهزة الليزر والمنتجات القابلة للحقن ونطاق الممارسة والموافقة المستنيرة مخاطر سريرية. أما دورات التسويق الصحي فتتناول ترويج المستشفيات عموما، ودورات المنتجعات تتناول علاجات العافية والمناطق الرطبة دون حوكمة طبية.

لماذا تحتاج الموافقة وصور قبل وبعد إلى حوكمة في إدارة عيادات الجلدية والتجميل؟

لأن العلاجات التجميلية اختيارية وتروج مباشرة للمستهلكين، فكثير من الشكاوى يدور حول ما قيل للمريض وما عرض عليه. وتحمي حزمة الموافقة وموافقة التصوير وقواعد الصور المرضى والممارسين وسمعة المركز حين تختلف النتائج عن التوقعات.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة عيادات الجلدية والتجميل؟

يعود المشارك بخطة تشغيل وحوكمة لمركز التجميل تضم مراجعة لمزيج الخدمات ونموذجا لأسعار الباقات وسجلا للمؤهلات ومصفوفة للنطاق وقائمة فحص لحزمة الموافقة وسجلا لضبط الأجهزة والمخزون وقائمة فحص للتسويق الأخلاقي، جاهزة للتكييف مع مركزه.