2 декабря 2026 · 10:00–17:00 мск · онлайн

Ортодонтия без претензий. Путь Мудреца.

Стратегия мудреца заключается в том, чтобы увидеть типичные проблемы с которыми сталкиваются ваши коллеги до того, как это случится и профилактировать их в своей работе!

За 23 года работы накоплено очень много материала:

Четыре группы ошибок

1. **Организационные.**
   Нарушены процессы в клинике, которые не зависят от врача.
2. **Документальные.**
   Нет или невовремя подписан нужный документ с пациентом.
3. **Коммуникационные.**
   Врач и пациент по-разному понимают, каким будет результат. Выясняется это в момент недовольства пациента.
4. **Инструментальные.**
   На нужном этапе не сделали фото или снимок.

Каждая ошибка = затраты времени, денег и эмоций

Перешли коллеге - мы разберем и такие сложные моменты, когда пациент приходит в клинику на продолжение лечения или уходит из клиники и важно правильно предупредить возможную критику качества лечения другим врачом!

2 декабря 2026 · Онлайн · 10:00–17:00 мск

Как защитить врача и клинику с помощью документов и инструментальных исследований



МедПравоВед

Артём Воропаев

Документы ортодонта от первого приёма до ретенции. Разбор клинических ситуаций.

2 декабря · с 10:00 мск

Врач — судебно-медицинский эксперт, кандидат медицинских наук, юрист. 23 года защищает стоматологические клиники.

До установки брекетов

Что выяснить на первой консультации? Когда пригласить главного врача? Как согласовать с пациентом ожидаемый результат, этапы лечения, стоимость и график платежей? Как оформить пациента на стойке администратора и в кресле ортодонта? Разберём диагностический клинчек.

Пока идёт лечение

Пациент пропускает визиты, нарушает рекомендации или уходит в другую клинику? Разберём на примерах, кто с ним связывается, как зафиксировать в карте состояние зубов и ход лечения, как оформить неявку и при каких условиях можно расторгнуть договор. Что делать, чтобы из-за пропусков лечение не растянулось на 3–5 лет?

Снятие и ретенция

Как показать пациенту результат, зафиксировать его в карте и согласовать условия ретенции? Клинчек при переходе на ретенцию. Что делать, если пациент не хочет снимать брекеты, отказывается от ретейнера или недоволен результатом?

Особые ситуации. Как разграничить ответственность двух ортодонтов?

Пациент из другой клиники пришёл подклеить брекет, продолжить лечение или получить второе мнение. Как оформить такой приём и передачу пациента другому врачу? Разберём, как действовать клинике, если ортодонт увольняется и пациенты уходят за ним или приходят вслед за ним из другой клиники. Отдельно обсудим организацию работы, когда ортодонт приходящий, а у главврача другая специальность.

2 декабря 2026 · Онлайн · 10:00–17:00 мск

Коммуникация с пациентом



СтомПсихолог

Марина Воропаева

Эффективная коммуникация с ортопациентом

2 декабря · с 14:00 мск

Врач-стоматолог и психолог.

Правильные ожидания от лечения

Как выяснить, что пациент хочет изменить в своей внешности, и сопоставить его ожидания с возможностями лечения? Как обсудить сроки и заранее объяснить, зачем после снятия брекетов нужен ретейнер?

Коммуникация формирует лояльность

Психотипы ортопациента. Невербальные знаки. Почему в одной клинике одни ортодонты сталкиваются с жалобами чаще других?

Ресурс врача и профилактика выгорания

После смены вы всё ещё прокручиваете разговор с пациентом? Как заметить, что усталость накапливается? Разберём, как восстановиться между приёмами, удержать профессиональные границы в диалоге с пациентом на длительной дистанции.

Ортодонтия · 2 декабря 2026

Материалы вебинара

Входят в тариф с записью за 16 000 ₽

Чек-листы для ортодонта

Что проверить до начала лечения, какие документы подписать, когда сделать снимки и фотографии. Отдельные чек-листы — для приёма пациента из другой клиники и для случая, когда пациент пропустил визит.

Трансферные эпикризы

Как передать следующему ортодонту сведения о том, что уже сделано, на каком этапе находится лечение и что предстоит дальше.

Тексты сообщений пациентам

Как связаться с пациентом после неявки и пригласить его на контрольный осмотр.

2 декабря 2026 · Онлайн · 10:00–17:00 мск

Выберите вариант участия

Для клиник-клиентов · цены со скидкой 50 %

Вебинар · 9 000 ₽

Участие в обоих прямых эфирах 2 декабря.

Вебинар с записью и материалами · 16 000 ₽

Оба эфира + запись. До трёх подключений для команды. В комплекте — чек-листы, трансферные эпикризы и тексты сообщений пациентам.

Как записаться

Напишите «ОРТО» и название тарифа в Telegram @medpravoved или в WhatsApp +7 918 937-66-75.