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 на все клинические случаи

2 декабря · с 10:00 мск

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

До установки брекетов

Что выяснить на первой консультации? Когда пригласить главного врача? Как согласовать с пациентом ожидаемый результат, этапы лечения, стоимость и график платежей? Полное правильное оформление пациента на рецепшен и в кресле ортодонта. 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, правильно его зафиксировать и перевести на ретенцию без кабальных обязательств? Клинчек при переходе на ретенцию. Что делать, если пациент не хочет снимать брекеты, отказывается от ретейнера или недоволен результатом?

Особые ситуации: как не взять ответсвенность за другого ортодонта?

Пациент приходит на подклейку/продолжение с другой клиники. Пациент пришел/ушел за врачом. Пациент просит второе мнение. Трансфер пациента в другую клинику. Ортодонт уходит. Приходящий ортодонт. Главврач не ортодонт. Организационные решения для профилактики претензий.

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

«Практика» · 28 000 ₽

До начала лечения. Информированные добровольные согласия на ортодонтическое лечение (для всех клинических случаев: аппараты, брекеты, элайнерами, отказ от удаления 8 зубов и/или минивинтов, подклейка и продолжение лечения с другой клиники. Чек-листы помогут проверить, что подписано, какие снимки и фотографии в како момент сделать.

Во время лечения. Правила инструментальной фиксации качества лечения, рекомендации пациенту и тексты сообщений на случай неявки. Чек-листы “пациент с другой клиники”, “неявка”. Трансферный эпикриз

При снятии брекетов. Бланки для согласования результата и передачи пациента на ретенцию, согласие на досрочное снятие брекетов и график контрольных осмотров.

«Клиника» · 38 000 ₽

Весь комплект «Практики» и документы для команды:

Для главврача — должностная инструкция врача-ортодонта и образец протокола для коллегиального решения по лечению, чек-лист “ортодонт ушел”

Для администратора — документы для оформления рассрочки и бронирования приёма.

Для руководителя — документы для урегулирования претензии и оформления расторжения договора с пациентом.

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

Выберите вариант участия

Вебинар (с записью) 18 000 ₽

Участие в обоих прямых эфирах 2 декабря.

Практика (все для работы врачом) с записью и материалами · 28 000 ₽

Полный набор ИДС, правил инструментальной фиксации качества лечения, рекомендаций, трансферных эпикризов, чек-листов и текстов сообщений пациентам.

Клиника (все для работы команды) · 38 000 ₽

До трёх подключений для команды. Все из предыдущего тарифа + должностная инструкция врача ортодонта + оформление рассрочки + документы по урегулированию претензий + коллегиальное принятие решений + оформление расторжения договора с пациентом + бронирование приема.

При любом тарифе проверим документы вашей клиники бесплатно. Обычная стоимость аудита — 10 000 ₽.

Как записаться

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