

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1. 9 najważniejszych wymagań prawno-administracyjnych dla gabinetu lekarskiego	7
1.1. Załóż profile w portalach urzędowych, a usprawnisz współpracę z urzędnikami	7
1.2. Skutecznie zmieniaj wpis do RPWDL przy użyciu np. profilu zaufanego	10
1.3. Składki do ZUS płać w terminie, unikniesz wtedy odsetek podatkowych	14
1.4. Przestrzegaj zasad ewidencjonowania, a sprawnie rozliczysz podatki	16
1.5. Określ warunki współpracy z księgowym, aby wyeliminować nieporozumienia	24
1.6. Zgłoś kasę fiskalną, a unikniesz sankcji za niedopełnienie tego obowiązku	29
1.7. Nie bój się zapytać skarbowkę, dlaczego kontroluje Cię bez zapowiedzi	33
1.8. Łatwiej skorzystasz np. z leasingu, gdy posługujesz się firmowym kontem	36
1.9. Uwagi zgłoś przed podpisaniem protokołu kontroli, zyskasz pewność, że PIP je uzna	37
Rozdział 2. 8 standardów sanitarnohigienicznych i ogólnobudowlanych, których nie wolno przeoczyć	41
2.1. Sanepid nie zaskoczy Cię, gdy sprawdzisz w zawiadomieniu, co chce skontrolować	41
2.2. Dbaj o lokal, a kontrole okresowe będą tylko czynnością formalną	45
2.3. Unikniesz kary WIOŚ, gdy systematycznie dbasz o środowisko naturalne	51
2.4. Realizuj w terminie opłaty środowiskowe, a zyskasz „podatkowy spokój”	53
2.5. Ewidencjonuj odpady, a uchronisz się przed karą za ich złe unieszkodliwianie	55
2.6. Spraw, by pacjent czuł się komfortowo – zachęci innych, by też skorzystali	57

2.7. Planuj odnowienie lokalu, a nie usłyszysz, że samowolnie zmieniłeś sposób użytkowania	61
2.8. Naucz pracowników bhp – udowodnisz, że przestrzegasz prawo	63
Rozdział 3. 7 kluczowych obowiązków właściciela gabinetu jako świadczeniodawcy	67
3.1. Zbieraj zgody na przetwarzanie danych osobowych, a GIODO nie zarzuci Ci błędu	67
3.2. Wypełniaj e-zwolnienia osobiście i ZUS nie będzie musiał Cię sprawdzać	69
3.3. Pokaż swoje atuty, aby zyskać dodatkowe argumenty podczas kontraktowania	72
3.4. Odbieraj od pacjenta skierowania, a dokumentacja będzie kompletna	74
3.5. Sprawdzaj, co interesuje NFZ – zaoszczędzisz czas na przygotowanie się do kontroli	79
3.6. Złóż e-sprawozdanie statystyczne, a więcej czasu poświęcisz pacjentom	81
3.7. Policz koszty uzyskania certyfikatu jakości, a przekonasz się, ile zyskasz	84
Rozdział 4. 3 skuteczne metody marketingowe gwarantujące pozyskanie pacjenta	87
4.1. Prowadź działania informacyjne, bo tylko tak nie złamiesz zakazu reklamowania się	87
4.2. Daj więcej niż konkurencja, a pacjenci sami do Ciebie przyjdą	89
4.3. Bądź widoczny w Internecie, bo pacjenci właśnie tam szukają lekarzy	93
Rozdział 5. 3 sprawdzone sposoby usprawniające komunikację z pacjentem i jego rodziną	97
5.1. Popraw komunikację z pacjentem, jeśli chcesz osiągnąć lepsze wyniki w leczeniu	97
5.2. Recepcję telefoniczną dostosuj do potrzeb pacjentów, a chętniej będą Cię odwiedzać	100
5.3. Rozwiń komunikację interpersonalną, aby zwiększyć osobistą efektywność	103
Podstawa prawna	105