



# **MedTech w Praktyce: komunikacja i wdrażanie technologii medycznych**

---

## **Cel Szkolenia:**

**Celem webinaru jest wyposażenie lekarzy w umiejętności skutecznego komunikowania technologii medycznych (AI, robotyka, wearables, aplikacje zdrowotne, telemedicina) do różnych grup odbiorców. Szkolenie koncentruje się na budowaniu zaufania pacjentów (ale nie tylko) do nowych technologii, przezwyciężaniu techno-sceptycyzmu oraz tworzeniu zrozumiałych narracji wokół rozwiązań medTech.**

## **Wykładowca:**

**dr Anita Kijanka - Posiada stopień doktora nauk społecznych. Od 2009 roku zajmuje się działaniami komunikacyjnymi firm z branży nowych technologii, specjalizując się w komunikacji dla sektora medTech. Znana jest z umiejętności przedstawiania skomplikowanych koncepcji w przystępny i kreatywny sposób, koncentruje się głównie na tworzeniu strategii komunikacyjnych dla podmiotów zaangażowanych w rozwój zaawansowanych technologii medycznych. Jest autorką popularnego cyklu "HealthTech of the Week", w którym regularnie prezentuje najnowsze innowacje i trendy w branży technologii medycznych.**

## **Program szkolenia:**

### **Moduł I: Mapa odbiorców w Projektach MedTech**

#### **Identyfikacja grup docelowych w kontekście wdrożeń technologicznych**

##### **● Pacjenci według segmentów:**

- Baby Boomers (60+):** Obawy przed technologią, potrzeba prostych wyjaśnień
- Generacja X (40-59):** Sceptycyzm wobec AI, potrzebują dowodów skuteczności

- Millennials (25-39): Otwarcie na aplikacje zdrowotne, oczekują integracji
- Generacja Z (18-24): Nativni cyfrowi, oczekują natychmiastowego dostępu
- Zespół medyczny i stakeholderzy wdrożeniowi:
  - Zarząd/dyrekcja: ROI, compliance, reputacja placówki
  - Lekarze senior: Opór wobec zmiany utartych metod, potrzeba dowodów EBM
  - Młodzi lekarze: Entuzjazm vs. brak doświadczenia w komunikacji
  - Personel pielęgniarski: Obawy o zwiększenie obciążenia vs. ułatwienia
  - IT i administracja: Kwestie techniczne, koszty, zgodność z procedurami

#### **Komunikacja na etapach wdrażania medTech**

##### **● Timeline komunikacji wdrożeniowej:**

- 6 miesięcy przed: Komunikowanie wizji i strategii
- 3 miesiące przed: Szczegóły techniczne i harmonogram szkoleń
- Dzień wdrożenia: Real-time support i crisis communication
- Po wdrożeniu: Success metrics i lessons learned

#### **Moduł II: Przewycięzanie Oporu i Zarządzanie Zmianą w MedTech**

##### **Psychologia oporu wobec technologii medycznych**

##### **● Źródła sceptycyzmu w środowisku medycznym:**

- "Zawsze robiliśmy to tak" - strach przed zmianą sprawdzonych metod
- Obawy o odpowiedzialność prawną przy wykorzystaniu AI
- Lęk przed zastąpieniem przez technologię
- Koszty uczenia się i adaptacji do nowych narzędzi

##### **● Strategie dla różnych typów oporu:**

- Tradycjoniści: Pokazywanie ciągłości z dotychczasowymi metodami
- Perfekcjoniści: Koncentracja na poprawie jakości i precyzji
- Pragmatycy: Focus na efektywności czasowej i ROI
- Humanitaryści: Podkreślanie korzyści dla pacjentów

##### **Zarządzanie komunikacją międzydziałową podczas wdrożeń**

##### **● Koordynacja między działami:**

- IT ↔ Medical staff: Tłumaczenie wymagań technicznych na potrzeby kliniczne
- Administration ↔ Clinical teams: Alignment między celami biznesowymi a medycznymi
- Management ↔ Frontline staff: Przekazywanie decyzji strategicznych na poziom operacyjny

##### **● Budowanie koalicji wspierającej wdrożenie:**

- Identyfikacja i rozwój internal champions
- Peer-to-peer influence w zespołach medycznych
- Cross-functional collaboration między działami

**Szkolenie realizowane w partnerstwie z NIL IN Sieć Lekarzy Innowatorów.**

