



ADAM SOBOTA

PROWADZĄCY

NOWOŚĆ 2026

NARZĘDZIA AI W
RENTOWNOŚCI GABINETU

Pokażę, jak wykorzystać sztuczną inteligencję do automatyzacji wyceny zabiegów, prognozowania zysków i analizy kosztów — szybciej i trafniej niż w klasycznym arkuszu.

+293 TYS. ZŁ

wzrost zysku rok do roku w jednej z analizowanych klinik

2 LATA

pracy nad modelem i jego walidacją

„Żałuję, że tej wiedzy nie miałem otwierając pierwszą praktykę. **Rzeczowa i przystępna** forma przekazu pozwoliła mi przyswoić złożone aspekty ekonomiczne, a przyjęte algorytmy dają **mierzalne parametry**. Gorąco polecam udział w szkoleniu.

— DR N. MED. KRZYSZTOF CHMIELEWSKI

Nie wiesz, ile naprawdę zarabiasz na konkretnym zabiegu — ani czy na pracy danego lekarza zarabiasz, czy do niej dopłacasz?

Ten kurs jest przeznaczony dla **właścicieli gabinetów stomatologicznych i menedżerów**, którzy chcą realnie podnieść rentowność swojej praktyki i przestać zgadywać, na czym zarabiają.

„Idealny Cennik” to autorski model budowania cennika, którego stworzenie zajęło ponad 2 lata. Algorytmy, symulacje zysków i testy na działającym gabinecie SOBOTA House of Dentistry złożyły się na narzędzie, które rok po wdrożeniu przyniosło wymierne wyniki finansowe. Teraz przekażę Ci całą wiedzę o tym, jak to zrobić.

CO NOWEGO W EDYCJI 2026

Model został rozszerzony o praktyczne **wykorzystanie narzędzi AI**: gotowe prompty i workflow do liczenia kosztu jednostkowego zabiegu, modelowania scenariuszy cenowych i bieżącej kontroli finansów — tak, by analiza, która wcześniej zajmowała dni, zajmowała minuty.

Otrzymasz **wszystkie narzędzia i wzory** potrzebne do obliczenia rentowności gabinetu i zbudowania własnego cennika opartego na Twoich realnych kosztach — uzupełnione o rozwiązania AI wspierające kontrolę finansową na co dzień. Model sprawdził się już w wielu gabinetach stomatologicznych, a nawet fizjoterapeutycznych.

Adam Sobota (Prowadzący) — absolwent UE w Poznaniu, właściciel 4 gabinetów stomatologicznych. Autor „Idealnego Cennika”. Jego celem jest zmiana rynku w Polsce, by właściciele gabinetów godnie zarabiali na pracy lekarzy — bez obniżania ich honorariów.

5 BLOKÓW TEMATYCZNYCH + WARSZTAT AI

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ

Kompletna ścieżka od podstaw ekonomii po psychologię cen — z praktycznymi wzorami, narzędziami i **dedykowanym modułem wykorzystania AI** do automatyzacji wyceny, obliczeń rentowności i kontroli finansów gabinetu.

01 FUNDAMENTY FINANSOWE

- Główne problemy finansowe gabinetów stomatologicznych
- Jak ekonomia wpływa na kondycję przedsiębiorstwa
- Płynność finansowa — dlaczego warto o nią dbać
- Podstawy ekonomii i finansów

02 BUDOWA IDEALNEGO CENNIKA

- Jak cennik wpływa na rentowność gabinetu
- Jak tworzyć cennik w gabinecie stomatologicznym
- Obliczanie roboczogodziny działania gabinetu
- Wzory i narzędzia do tworzenia cennika
- Obliczanie rentowności zabiegów stomatologicznych

AI SZTUCZNA INTELIGENCJA W GABINECIE NOWOŚĆ

- Gotowe prompty i workflow do automatyzacji wyceny zabiegów
- Wsparcie AI w bieżącej kontroli kosztów i przychodów
- Prognozowanie zysków i modelowanie scenariuszy cenowych z AI
- Analiza, która zajmowała dni — w kilka minut

03 ROZLICZENIA Z LEKARZAMI

- Jak obliczyć maksymalne wynagrodzenie lekarzy
- Jak rozliczać się z lekarzami

04 KONTROLA I CELE

- Kontrola kosztów w gabinecie stomatologicznym
- Kontrola przychodów w gabinecie stomatologicznym
- Wyznaczanie celów finansowych
- Wyznaczanie celów biznesowych

05 CENA, NEGOCJACJE I PSYCHOLOGIA

- Rabaty — dlaczego negatywnie wpływają na gabinet
- Podstawowe techniki negocjacji
- Podsumowanie
- Jak wysokość cen wpływa na ocenę jakości usług
- Psychologia cen