

Organisation & Kosten

Rundum sorglos im 360° Service



Organisation:

Zielgruppe: Zielgruppe: Ärzte & Praxisteam (werden in getrennten Gruppen von zwei Trainern gleichzeitig geschult)

Der Workshop findet am besten samstags in Ihrer Praxis statt. So wird der reguläre Praxisbetrieb nicht gestört und Ihr Team bleibt in gewohnter Arbeitsumgebung.

Gruppengröße: Max. 3 Ärzte bzw. 10 Teilnehmer. Damit genügend Zeit für die einzelnen Module bleibt.

Beginn: 9 Uhr, Mittagspause: 12-13 Uhr, Ende: ca. 16 Uhr (abweichende Zeiten nach Vereinbarung)

Kaffeepausen nach Bedarf



Kosten:

komplettes Seminar inkl. aller aufgeführten Leistungen:

2250,00 €

(Endpreis zzgl. Reisekosten und ggf. Übernachtung)

Gerne erstellen wir Ihnen ein konkretes Angebot. Bei Fragen freuen wir uns auf Ihre Nachricht an mail@med2day.de.

Machen Sie mit uns den Test:
Wie gut sind Sie und Ihr Team wirklich?

Wir nehmen die Service- und Dienstleistungsqualität Ihrer Praxis durch Testanrufe vor und nach dem Training (Mystery Calls) unter die Lupe.

Dabei achten wir sowohl auf soziale Fertigkeiten Ihres Teams (Freundlichkeit, Zuwendung, Hilfsbereitschaft etc.) als auch auf die Abläufe in Ihrer Praxis (Terminvergabe, Sprechstunde etc.).

Diese Beobachtungen integrieren wir in unser Trainingskonzept, damit wir individuell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen können.

Ihr Nutzen: Sie erhalten eine objektive Analyse aus externem Blickwinkel.

Einige Wochen nach dem Training überprüfen wir durch erneute Testanrufe, wie Ihr Team die Inhalte des Trainings in der Praxis umsetzt. Darüber erhalten Sie von uns dann eine Kurzanalyse und Tipps, was Sie noch besser machen können.

Diesen besonderen Service können Sie für

250,00 €

zu allen unseren Trainings mit dazu buchen.

med2day

Dr. Fabian & Kathrin Stehle

Am Grenzweg 20

85635 Höhenkirchen bei München

Tel.: 08102-784067

mail@med2day.de

www.med2day.de

Praxis-CheckUp Arzt & Team

med2day

Ideen für die moderne Arztpraxis

Wir über uns

med2day

Wir bieten seit 2001 Beratungsleistungen, Seminare und Vorträge für Arztpraxen und andere Einrichtungen im Gesundheitswesen an.

Die beiden Inhaber stehen persönlich für die Qualität der Inhalte. Durch unsere Qualifikation und Erfahrungen garantieren wir unseren Kunden eine hochwertige qualitätsorientierte Unterstützung auf dem Stand der Zeit.

Philosophie

- Beratung von Arzt zu Arzt
- Zielgruppenspezifische Dienstleistungen speziell für das Gesundheitswesen
- Fokus auf leicht umsetzbarem Input
- Praxisorientierung durch praktische Übungen in Kleingruppen
- Am Puls der Zeit durch Transfer aus unseren beruflichen Tätigkeiten in international tätigen Unternehmen (Krankenversicherung, Finanzdienstleister und Industrie)



Dr. med. Fabian Stehle

Arzt
Zertifizierter Gesundheitsökonom
Zertifizierter Projektmanager (OPEX Black Belt)



Seit 2009 **Führungskraft** im Leistungs- und Gesundheitsmanagement mit Verantwortung für die Themen Privatkliniken, Ausland, Rehabilitation, Kur, Klinik-Kooperationen bei einer der führenden Privaten Krankenversicherungen Deutschlands

Seit 2001 Durchführung von **Praxisberatungen, Seminaren und Vorträgen** zu den Themengebieten Telefon, Kommunikation & Service, Team & Konflikt, Personalführung, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement, Verkauf von Selbstzahlerleistungen

2005-2008 Tätigkeit als **Consultant** und DRG-Berater

2001-2004 **Dissertation** zum Thema „Ärztliche Werbung“

2001 **Gründung Internetportal med2day** als Informationsplattform für Medizin, Management, Marketing & Medien

1998-2004 **Studium der Medizin** an der Ludwig-Maximilians-Universität und der Technischen Universität München

Praktische Erfahrung im Health-Care-Management und in Medizinmanagement, Praxisorganisation und Marketing durch Mitarbeit in verschiedenen Arztpraxen und Kliniken
Mehrjährige Autoren-Tätigkeit im Bereich Qualitätsmanagement

Mehrjährige Projekterfahrung (inkl. Projektleitung von Großprojekten mit Budgets im siebenstelligen Bereich)

Kathrin Stehle

Diplomkauffrau

Bankkauffrau und Finanzassistentin

Kommunikations- und Verkaufstrainerin



Seit 2009: **Financial Consultant** in der Treasury eines führenden internationalen Industrieunternehmens

Seit 2001: Durchführung von **Praxisberatungen, Seminaren und Vorträgen** zu den Themengebieten Telefon, Kommunikation & Service, Team & Konflikt, Praxisorganisation, Personalführung, Verkauf von Selbstzahlerleistungen

Seit 2001: **Leitung Trainingsbereich** bei med2day

2005-2009: Tätigkeit als **Treasury-Consultant** Cash Management und Payments

2000-2005 **Studium der Wirtschaftspädagogik und Betriebswirtschaftslehre** an der Ludwig-Maximilian-Universität München mit den Schwerpunkten Innovations- und Bankmanagement sowie Arbeits- und Organisationspsychologie

2000-2005 **Kommunikationstrainerin, Verkaufstrainerin und Vermögensberaterin** bei einer der großen deutschen Direktbanken.

Ausbildung zur Kommunikationstrainerin an der HVB Akademie München

Aus- und Weiterbildung von Call-Center-Agents im Bereich Telefontkommunikation

Langjährige Erfahrung als Trainerin in den Bereichen Telefontkommunikation, Kommunikation und Service, Verkauf und Reklamation

Praxis-CheckUp

In der heutigen Zeit benötigen Sie als Arzt nicht nur medizinische Fähig- und Fertigkeiten, sondern auch betriebswirtschaftliches Know-How, um eine Arztpraxis erfolgreich zu führen. Neben der eigentlichen Tätigkeit als Arzt erfordert dies immer mehr auch Kenntnisse der Unternehmensführung. Sie sind Arzt und zugleich Unternehmer.

Das Medizinstudium zielt rein darauf ab, die medizinischen Skills zu vermitteln. Viele Ärzte kümmern sich deshalb entweder mangels besseren Wissens oder aus Zeitmangel zu wenig um betriebswirtschaftliche Aspekte, wie Marketing, Kundenbindung und Mitarbeitermotivation.

Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass in vielen deutschen Arztpraxen unternehmerische Grundelemente wie Marketing, Kundenbindung, Corporate Identity, Ablauforganisation, Prozessmanagement, Zeitmanagement oder Personalführung nicht oder nur unzureichend beachtet werden.



Wir möchten Sie dabei unterstützen, die Grundlagen des Praxismanagements in Ihrer Praxis einzuführen und erfolgreich zu implementieren. Dazu bieten wir Ihnen unser Praxisorganisations-Training "Praxis-CheckUp" an.

Wir besuchen Sie einen Tag in Ihrer Praxis und machen uns ein Bild von den aktuellen organisatorischen Abläufen.



Darauf aufbauend empfehlen wir Ihnen Verbesserungsmöglichkeiten, die Ihre Praxisorganisation effizienter machen.

Unser Ziel ist es, Ihnen vor allem die Lösungen zu zeigen, die Sie schnell und kostengünstig in Ihrer Praxis umsetzen können.

Wir besichtigen mit Ihnen die einzelnen Praxisräume und machen uns ein Bild von der Ausstattung, der Atmosphäre an der Anmeldung oder im Wartezimmer, der Anordnung von Geräten und Materialien, der angebotenen Serviceleistungen etc.

Gemäß Ihren Wünschen und Vorstellungen und unter Berücksichtigung Ihrer persönlichen Entwicklungsziele, unterbreiten wir Ihnen Verbesserungsvorschläge, die sich ohne großen finanziellen und zeitlichen Aufwand umsetzen lassen.

Während des Praxis-CheckUp wird das Praxisteam in zwei Gruppen (Ärzte und MitarbeiterInnen) aufgeteilt, die gleichzeitig von zwei Trainern geschult werden. Am Vormittag findet die Praxisbegehung statt und wir informieren die Ärzte über relevante Aspekte der Praxisorganisation. Nachmittags besprechen wir mit den Ärzten die Themen Personal, Kommunikation und Verkauf. Mit dem Team gehen wir die relevanten Praxisabläufe durch, analysieren die Arbeitszufriedenheit und erarbeiten Optimierungsansätze.

Informationen zu unserem Praxis-CheckUp Arzt & Team



Ausgewählte Inhalte:

Strategische Ausrichtung der Arztpraxis
Ablauforganisation & Prozessoptimierung
Zeitmanagement
Personalmanagement, -führung und -motivation
Privatpatienten & Selbstzahler
Patienteninformation & Service
Marketing & Corporate Identity
Qualitätsmanagement
Kommunikation
Controlling & Finanzen

Methodik & Service:

Zielgruppengerechte Vermittlung des notwendigen theoretischen Wissens: So viel wie nötig, so wenig wie möglich!

Medien: Flipchart, Metaplan oder Folien-Präsentation (Powerpoint) mit Beamer

Interaktive Gruppenarbeiten mit Präsentation durch die Teilnehmer: Zur Auflockerung und zur Verankerung der Theorie in der Praxis

Digitalisierte Bildprotokolle der erarbeiteten Module: Damit auch nach der Veranstaltung die erarbeiteten Inhalte in Erinnerung bleiben

Teilnehmerzertifikat: Jeder Teilnehmer erhält nach der Veranstaltung ein Teilnehmerzertifikat für seine Unterlagen.