

Der Praxis-CheckUp - Ideen für die moderne Arztpraxis

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.

Am Vormittag findet die Praxisbegehung statt und wir informieren Sie über relevante Aspekte der Praxisorganisation. Nachmittags besprechen wir die Themen Personal, Kommunikation und Verkauf.

Informationen zu unserem Praxis-CheckUp Arzt

Ausgewählte Inhalte:

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

Methodik & Service:

- Zielgruppengerechte Vermittlung des notwendigen theoretischen Wissens: So viel wie nötig, so wenig wie möglich!
- Medien: Flipchart, Metaplan oder Powerpoint - Präsentation mittels Beamer
- Interaktive Diskussionen in der Gruppe: Zur Auflockerung und zum Erfahrungsaustausch
- Digitalisierte Bildprotokolle der erarbeiteten Module: Damit auch nach der Veranstaltung die erarbeiteten Inhalte in Erinnerung bleiben
- Teilnehmerunterlagen: Umfangreicher Qualitätsreport und Zusammenfassung der Stärken-Schwächen-Analyse
- Teilnehmerzertifikat: Jeder Teilnehmer erhält nach der Veranstaltung ein Teilnehmerzertifikat für seine Unterlagen

Organisation:

- Zielgruppe: Ärzte
- Das Training findet am besten samstags in Ihrer Praxis statt.
- Gruppengröße: Max. 3 Ärzte. 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: 1500,00 € (zzgl. Anfahrts- und ggf. Übernachtungskosten)

Bei Fragen freuen wir uns auf Ihre Nachricht an mail@med2day.de.

Ihre Trainer

Kathrin Stehle Dipl.-Kffr., Kommunikations- und Verkaufstrainerin

- Ausbildung zur Kommunikationstrainerin an der HVB Akademie München
- Kommunikations- und Verkaufstrainerin bei einer der großen deutschen Direktbanken
- Aus- und Weiterbildung von Call-Center-Agents im Bereich Telefonkommunikation
- Studium der Wirtschaftspädagogik und Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München mit den Schwerpunkten Innovations- und Bankmanagement sowie Arbeits- und Organisationspsychologie
- Leitung Trainingsbereich bei med2day
- Langjährige Erfahrung als Trainerin für Telefonkommunikation, Kommunikation und Service, Verkauf und Reklamation
- Seit 2005 Treasury-Consultant bei einem großen internationalen Industrieunternehmen



Dr. med. Fabian Stehle Arzt, Zert. Gesundheitsökonom

- Studium der Medizin an der Ludwig-Maximilians-Universität und der Technischen Universität München
- Dissertation zum Thema „Ärztliche Werbung“
- Praktische Erfahrung im Health-Care-Management durch Mitarbeit in Arztpraxen und Kliniken
- Mehrjährige Autoren-Tätigkeit im Bereich QM
- Erfahrung mit der Durchführung von Praxisberatungen und Seminaren zu den Themengebieten Telefon, Kommunikation & Service, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement, Verkauf von Selbstzahlerleistungen
- Seit 2005 Tätigkeit als Consultant und DRG-Berater Leistungs- und Gesundheitsmanagement bei einem großen internationalen Versicherungskonzern
- Projektleitung im Bereich Managed Care, Geschäftsprozessoptimierung, Pharma

Weitere Informationen zu unseren Beratungsangeboten finden Sie auf www.med2day.de