

## Mit der richtigen Strategie zum Praxiserfolg

Neben unseren Seminaren wie dem Praxis-CheckUp, in dem Sie alles Wichtige zum Thema Praxisorganisation, Ablaufoptimierung und Geschäftsprozessanalyse erfahren legen wir in unserem Strategie-Workshop den Fokus auf die Unternehmensstrategie der Arztpraxis.

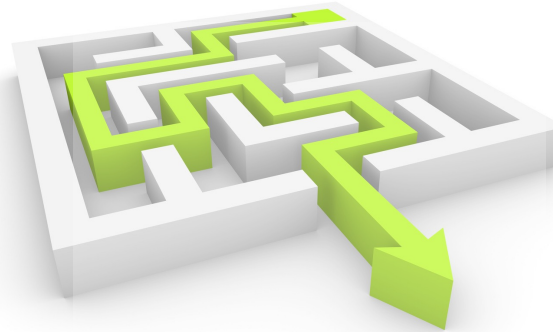
Nur mit einer klaren Vorstellung, wie sich Ihre Praxis strategisch in den Markt einordnen und weiterentwickeln soll, sind Sie für die Zukunft so gerüstet, dass Sie anstehende Entscheidungen auf einer fundierten theoretischen Grundlage treffen können.

Strategische Analysen beginnen zunächst mit der Analyse der Rahmenbedingungen: In welchem Umfeld agiert die Praxis, welche Mitbewerber gibt es im Umkreis, wie unterscheiden sich die einzelnen Leistungsspektren, welche Patientengruppen gibt es etc.

Ein weiterer Punkt ist die Frage, welche konkreten Ziele Sie persönlich haben und wie diese Ihre Praxisziele beeinflussen. Daraus lässt sich die Praxisvision, das Leitbild und die Praxisstrategie ableiten.

Strategische Ausrichtung bedeutet auch, sich vom Markt zu differenzieren. Deshalb beschäftigen wir uns mit der Frage, was Sie besonders gut können und wie man diese Eigenschaften weiter optimieren kann, um noch mehr Erfolg

für Ihre Praxis zu generieren.



**„Höhere Zufriedenheit, Umsatzwachstum oder größerer Privatpatienten-Anteil? Alles eine Frage der Strategie!“**

Diese Fragen diskutieren wir mit Ihnen in Ihrer Praxis. Wir besuchen Sie einen Tag und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen Ihre eigene Praxisstrategie.

Durch das fokussierte Beleuchten aller strategischen Fragestellungen können Sie gut einschätzen, wie Sie in den kommenden Jahren die Praxis ausrichten sollten, um auch mittel- bis langfristig erfolgreich zu sein.

Durch die stärkere Fokussierung auf einzelne Zielgruppen erreichen Sie je nach Konzeption höhere Scheinzahlen, mehr Privatpatienten und schließlich auch höhere Umsätze.

## Informationen zu unserem Strategie-Workshop Arzt



### **Ausgewählte Inhalte:**

Persönliche Ziele: Was möchten Sie persönlich erreichen?

Praxisziele: Welche Ziele möchten Sie in Ihrer Arztpraxis erreichen?

Praxisvision

Praxisleitbild

Stärken-Schwächen-Analyse:

Was können Sie besser als Ihre Mitbewerber? Wo sind Ihre Kollegen besser als Sie?

Standortanalyse

Wettbewerbsanalyse

Erfolgsfaktoren: Welche Faktoren tragen dazu bei, dass die Patienten sich bei Ihnen rundum gut versorgt fühlen?

Patientenstrukturanalyse: Welche Patienten haben Sie?

Zielgruppenmanagement: Was können Sie tun, um gezielt bestimmte Patientengruppen anzusprechen?

### **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.

## 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 Telefontelefonkommunikation

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

## Organisation & Kosten

## Rundum sorglos im 360° Service



### Organisation:

Zielgruppe: Zielgruppe: Ärzte

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. 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:

**1500,00 €**

(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](mailto: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](mailto:mail@med2day.de)**

**[www.med2day.de](http://www.med2day.de)**

## Strategie-Workshop Arzt

# med2day

Ideen für die moderne Arztpraxis