

## Strategie-Workshop:

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

### **"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.

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 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
- 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](mailto: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](http://www.med2day.de)