

"Mit der richtigen Strategie zum Praxiserfolg"

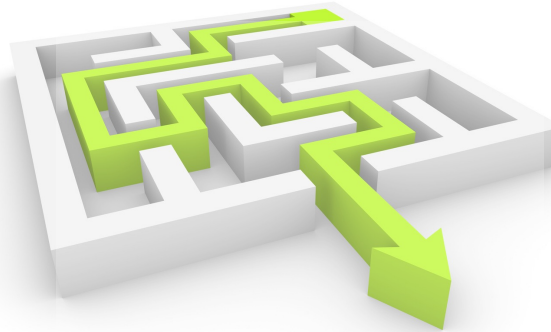
Neben unseren Seminaren wie dem Praxis-CheckUp, in dem Sie alles Wichtige zum Thema Praxisorganisation, Ablaufoptimierung und Geschäftsprozessanalyse erfahren legen wir in unserem Strategie-Workshop den Fokus auf die Unternehmensstrategie der Arztpraxis.

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 Untersuchung 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, worin Ihre Stärken liegen 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 Ihre 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.

Der Strategie-Workshop Arzt & Team für Ärzte und Praxisteam wird von zwei Trainern durchgeführt. Nach unserer Erfahrung ist gerade die Integration des Praxisteams eine wichtige Maßnahme, um gemeinsam grundlegende Aspekte zu diskutieren und die Erfahrungen und Vorschläge des Praxisteams im Entscheidungsprozess zu berücksichtigen. Zudem ist für die erfolgreiche Umsetzung der Praxisstrategie das Commitment aller Teammitglieder elementar.

Informationen zu unserem Strategie-Workshop Arzt & Team



Ausgewählte Inhalte:

Persönliche Ziele
Praxisziele
Praxisvision
Praxisleitbild
Stärken-Schwächen-Analyse
Standortanalyse
Wettbewerbsanalyse
Erfolgsfaktoren
Patientenstrukturanalyse
Zielgruppenmanagement

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

Moderierte Gruppendiskussionen: Zum konstruktiven und offenen Austausch

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

Teilnehmerunterlagen: Übersichtliche und komprimierte Zusammenfassung der besprochenen Themen

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 & 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

Strategie-Workshop Arzt & Team

med2day

Ideen für die moderne Arztpraxis