

Zufriedene Mitarbeiter für eine erfolgreiche Arztpraxis

Die Arbeitsbelastung im Gesundheitswesen ist enorm. Von Ärzten und dem medizinischen Fachpersonal wird immer mehr Arbeitseinsatz bei gleichbleibender Bezahlung erwartet.

Im Arbeitsalltag bleibt nur wenig oder sogar gar keine Zeit für Gespräche mit den Mitarbeitern. Da Ärzte auch keine ausgebildeten Führungskräfte sind und oft nur wenig Kenntnisse hinsichtlich Personalmanagement mitbringen, leidet häufig die Stimmung im Team. Dies kann negative Folgen für den Arzt und die Praxis haben, da nur motivierte und damit zufriedene MitarbeiterInnen zu einem positiven Gesamtergebnis für die Praxis beitragen. Hohe Mitarbeiterfluktuation oder zahlreiche Krankheitstage sind ernst zu nehmende Warnsignale, dass etwas nicht stimmt.

Einzelne Mitarbeiter, die unzufrieden sind, vergiften die ganze Arbeitsatmosphäre und arbeiten nicht mehr produktiv, sondern verbringen viel Zeit damit, ihre schlechte Laune an die Kollegen oder Patienten weiterzugeben.

Daher ist es elementar, dass sich jedes Praxisteam ab und zu die Zeit nimmt, die Stimmung im Team zu besprechen und evtl. Konflikte innerhalb des Teams oder mit der Führungskraft aufzudecken und schlussendlich auch aufzulösen.

Da zwischenmenschliche Konflikte ein sensibles Thema sind, sollte diese Teamdiskussion von einer neutralen außenstehenden Person moderiert werden.

Seien Sie sich sicher, dass Ihre Patienten den 7. Sinn für eine schlechte Arbeitsatmosphäre haben. Die Wartezeiten in Deutschland sind mittlerweile leider so lange, dass man als Patient genügend Zeit hat, sich einen Eindruck vom Praxisteam zu verschaffen. Nicht selten wird man hierbei ungewollt Zeuge eines Gesprächs zwischen KollegInnen an der Anmeldung, die nach Herzenslust über Sie als Chef oder über die andere Kollegin lästern. Oft erfährt man so peinliche Details über Vorfälle, die die ganze Praxis ins schlechte Licht rücken. So weit darf es erst gar nicht kommen, also ziehen Sie rechtzeitig die Notbremse und gönnen Sie sich und Ihrem Team einen Tag Teambuilding.

Mit diesem Training wollen wir Ihnen und Ihren MitarbeiterInnen eine Mediations-Plattform bieten, um evtl. Konflikte in der moderierten Diskussion anzusprechen, den KollegInnen konstruktives Feedback zu geben und gemeinsam Spielregeln für ein besseres Miteinander aufzustellen.

Bereits im Vorfeld des Trainings analysieren wir die Zufriedenheit Ihrer MitarbeiterInnen sowohl mit ihren Arbeitsbedingungen als auch mit Ihrem Führungsstil. Wir erfragen deren Bedürfnisse, um sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und lassen uns die Schwachstellen hinsichtlich des großen Themenkomplexes „Personal“ nennen.

Informationen zu unserem Teamtraining Mitarbeitermotivation und Konfliktlösung

Ausgewählte Inhalte:

- Die 4 Seiten einer Nachricht
- Sender-Empfänger-Phänomen
- Die 4 OK-Positionen
- Motivationsfaktoren
- Motivationsknigge
- Teamaufstellung / Rollenverständnis
- Selbstverständnis der Teammitglieder
- Mögliche Konfliktanalyse
- Erwartungen an die Führungskräfte
- Erwartungen ans Team
- Spielregeln der erfolgreichen Zusammenarbeit
- Gemeinsame Ziele und Visionen

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

Organisation:

- Zielgruppe: Praxisteam und Ärzte
- Das Training findet am besten samstags in Ihrer Praxis statt. So wird der reguläre Praxisbetrieb nicht gestört und Ihr Team bleibt in gewohnter Arbeitsumgebung.
- Gruppengröße: Max. 10 Teilnehmer. Damit genügend Zeit für konstruktive Diskussionen bleibt.
- Beginn: 9 Uhr, Mittagspause: 12-13 Uhr, Ende: ca. 16 Uhr (abweichende Zeiten nach Vereinbarung)
- Kaffeepausen nach Bedarf

Kosten: 1190,00 € (zzgl. Anfahrts- und ggf. Übernachtungskosten)

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

Weitere Informationen zu unseren Beratungsangeboten finden Sie auf www.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