

Seminarbeschreibungen

Spezialseminare für Ärzte, Zahnärzte und -HelferInnen

SEMINARTITEL

Stürmische Zeiten – Veränderungen positiv erleben und erfolgreich gestalten

Strategie des aktiven Handelns

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber/Mitarbeiter auf der Suche nach neuen Wegen zu mehr beruflichem und privatem Erfolg.

AUSGANGSLAGE

Sowohl in der Arztpraxis als auch im privaten Bereich sehen wir uns ständigen Veränderungen gegenüber. Diese notwendigen Veränderungen werden aber nicht leidenschaftlich umgesetzt, sondern häufig nur negativ oder sogar als Bedrohung angesehen. Somit erfolgt unter einer großen zeitlichen Verzögerung nur eine leidenschaftslose Annahme der Veränderung oder aber die notwendige Umsetzung funktioniert überhaupt nicht. Die persönlichen Chancen in diesem Prozess werden nicht erkannt und die Ziele werden nicht erreicht.

Für die berufliche Tätigkeit bedeutet das, dass kostbare Energien häufig nicht in die Lösung der Arbeitsaufgabe fließen. Der Hauptteil dieser Energie konzentriert sich auf die Suche nach Gründen, warum die Aufgabe nicht funktionieren kann. Somit wird der Misserfolg vorprogrammiert. Stattdessen wäre es richtig, alle vorhandenen Energien mit Sinn, Verstand und großer Freude für eine lösungsorientierte Strategie einzusetzen.

INHALTE DES SEMINARS

Im Seminar werden Sie Ihre eigenen "inneren Sperren" erkennen und Lösungsmöglichkeiten erhalten, diese zu überwinden. Sie erlangen ein Bewusstsein für die Möglichkeiten und Grenzen des eigenen Handelns.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Wie gehe ich mit Veränderungen um?
- Mit welcher inneren Einstellung arbeite und lebe ich?
- Wie bewältige ich Probleme im Alltag?
- Wie nehme ich meine Umwelt wahr?
- Erkenne ich meine Chancen?
- Wie erreiche ich mehr Selbstverantwortlichkeit?
- Wie entwickle ich Leidenschaft im Beruf?
- Was muss ich tun, um meine Ziele zu erreichen?

NUTZEN DES SEMINARS

Mit der gemeinsamen Betrachtung von konkreten Arbeits- und Lebenssituationen aller Teilnehmer erzielen Sie eine positive Einstellung zur Analyse Ihrer Probleme. Sie werden Ihre Kommunikationsfähigkeit steigern und Ihre Lösungsorientierung verbessern. Durch Gespräche mit den anderen Teilnehmern und Arbeit an Ihren persönlichen "Baustellen" wird bei Ihnen das Bewusstsein geschaffen, wie Sie mit aktivem Handeln Ihr Leben gestalten und Ihre Ziele erreichen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Vor dem Seminar ist die Auseinandersetzung mit den wichtigsten Problemfeldern Ihrer täglichen Arbeit günstig. Folgende Fragen sind zu klären: Wie sehe ich die aktuelle Situation? Bestehen konkrete Ziele für die Zukunft? Habe ich wichtige Veränderungen geplant oder würde ich mir diese zumindest wünschen? Grundsätzliche Voraussetzung ist eine innere Bereitschaft, das eigene Tun zu hinterfragen und für neue Denkansätze offen zu sein.

DAUER

1-2 Tage (Handlungsprinzipien Selbstverantwortung, Wahlfreiheit, Spiel- und Spielregeln, Energie) oder 3 Tage (zusätzliche Handlungsprinzipien Kreativität und Kommunikation)

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Work-Life-Balance

oder wie wir mit Stress und Entspannung umgehen

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich sowohl an Praxisinhaber und deren Mitarbeiter, die im Berufs- und Privatleben unter massivem Druck stehen, als auch an Personen, die diese Druck- und Stresssituationen langfristig vermeiden wollen und sich daher präventiv für das Thema interessieren. Eine weitere Zielgruppe besteht aus Teilnehmern, die eine Strategie suchen, mit der sie aus einer nachhaltigen Arbeitszufriedenheit von Kollegen und Mitarbeitern nachhaltige Erfolge erzielen können.

AUSGANGSLAGE

Sie haben Ihr Leben im Griff – oder auch nicht – oder Sie wissen es nicht. Aber was ist Ihr Leben? Hier gibt es zunächst die zwei großen Aktivitätsbereiche: Beruf und Privat. Diese Bereiche beanspruchen unsere Zeit in unterschiedlichem Ausmaß. Gleichzeitig finden diese einzelnen Zeitabschnitte in unterschiedlichen Erlebens-Qualitäten statt. Es gibt hierbei Wohlfühlzeiten und Belastungszeiten. Stress kann in diesen Zeiten als positives oder negatives Erleben stattfinden und uns somit belastungsfähiger, aber auch krank machen. Negativer Stress führt schon mittelfristig zu mangelnder Arbeitsqualität und langfristig zu mangelnden Ergebnissen. Dies gilt es zu vermeiden.

INHALTE DES SEMINARS

Im Seminar werden Sie eine Analyse Ihrer Wohlfühl- und Stressbereiche vornehmen und Wichtiges von Unwichtigem trennen. Sie werden Anregungen und Anleitungen zu einem Leben in guter Balance zwischen den Zeiten finden, die für Sie Anspannung und Entspannung bedeuten.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Was bedeuten positiver und negativer Stress?
- Was macht mir Stress? – Mein individuelles Stressprofil
- Was belastet mich im Beruf?
- Was ist mir wichtig im Leben?
- Welche Zeitinvestition tätige ich für unterschiedliche Lebensbereiche?
- Wie gehe ich mit eigenen und fremden Erwartungen um?
- Wie führe ich ein selbstverantwortliches Leben?
- Welche Wahlmöglichkeiten habe ich in meinem Leben?
- Wie sieht mein neuer persönlicher "Fahrplan" für ein erfülltes Leben aus?
- Wie erreiche ich innere Klarheit, Gelassenheit und Entspannung?

NUTZEN DES SEMINARS

Mit einer ausführlichen Analyse Ihrer eigenen Stress- und Balancefaktoren im Leben erhalten Sie eine Hilfestellung zur Umsetzung Ihres persönlichen Wohlfühlens. Im Austausch mit anderen Teilnehmern bekommen Sie Praxistipps, Ihre stressverursachenden Probleme zu lösen. Im günstigsten Fall bekommen Sie eine Bestätigung, dass Sie mit Ihrer bisherigen Balance-Strategie bereits auf dem richtigen Weg sind. Der Nutzen für den Praxisinhaber: Ihr Team erhält mit diesem Seminar Werkzeuge, um Arbeitsspitzen besser bewältigen zu können und in einer höheren Arbeitszufriedenheit und Selbstverantwortung langfristig bessere Leistungen zu erbringen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Denken Sie vor dem Seminar über Belastungs- und Entspannungssituationen in Ihrem beruflichen und privaten Leben nach und bringen Sie diese Beispiele in das Seminar ein, wenn Sie mögen.

DAUER

1-3 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Erfolgsfaktor Kommunikation

Wie man mit guter Kommunikation zu besseren Ergebnissen kommt

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter, die in ihrer täglichen Arbeit im Unternehmen intensiv kommunizieren müssen.

AUSGANGSLAGE

Eine gute Kommunikation ist der Schlüssel zu persönlichem und beruflichen Erfolg und gehört damit zu den notwendigen Kernkompetenzen eines jeden Menschen. Kommunikation ist wesentlicher Bestandteil Ihres täglichen Handelns, weil Sie in Netzwerken arbeiten: Patienten, Mitarbeiter, Interessenten, Freunde, Vorgesetzte, Wettbewerbspraxen, Berater, Auftragsmittler, Kollegen, Ihr Lebenspartner und viele weitere Personen und Gruppen gehören zu diesem Netz.

Die Kommunikation mit diesen Gruppen läuft nicht immer reibungslos, die "Hürden" sind unterschiedlich. Das gewünschte Ziel der erfolgten Kommunikation wird oft nicht erreicht, aber die genauen Gründe dafür sind unklar. Die häufigste Ursache für das Scheitern von Problemsituationen ist eine mangelnde oder qualitativ ungenügende Kommunikation. Es fehlt der konkrete Leitfaden für einen funktionierenden Dialog.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar vermittelt die Grundlagen der Kommunikation und die Kenntnisse, wie mit einem besseren Verständnis für den Gesprächspartner ein besseres Kommunikationsergebnis erzielt wird. In praktischen Fallbeispielen nach Vorgaben der Teilnehmer werden die Erkenntnisse aus dem Seminar direkt umgesetzt.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Grundlagen der Kommunikation
- Auswirkungen mangelnder Kommunikation
- Unterschiedliche Wahrnehmung
- Zuhören erlernen
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Kommunikationsstraßen und -sackgassen
- Die emotionale Brücke zum Gesprächspartner
- Wichtige Kommunikationstechniken
- Die Grundregeln des Feedback
- Praktische Übungen

NUTZEN DES SEMINARS

Ihr Gewinn aus diesem Seminar liegt in einer Verbesserung Ihrer persönlichen Kommunikation mit dem Umfeld. Aus einem besseren Verständnis für den Kommunikationsprozess ergibt sich für Sie ein höherer Erfolgsgrad bei der Erreichung Ihrer Gesprächsziele. Zum Abschluss des Seminars betrachten Sie die Hürden in der Kommunikation als willkommene Gelegenheit, mit sportlichem Kommunikationseinsatz Ihre eigene Performance zu verbessern.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Bringen Sie bitte Problemstellungen aus Ihrer täglichen Kommunikation mit. Dies können Beispiele aus dem beruflichen oder auch privaten Leben sein.

DAUER

1-3 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

"Bis ich das erklärt habe, mache ich es lieber alleine!"

Warum Teamentwicklung doch bessere Ergebnisse bringt

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter als Leiter oder Mitglieder von Arbeitsteams, die das Ergebnis Ihrer Gruppe in der täglichen Arbeit in Quantität und Qualität verbessern wollen. Für dieses Seminar bietet sich auch die Anmeldung einer gesamten Teamgruppe an.

AUSGANGSLAGE

Komplexe Aufgaben können in modernen Wirtschaftsprozessen vielfach nur noch im Team gelöst werden. Dies macht eine Kooperation verschiedener Experten notwendig. Wichtig ist nun, Steuerungstechniken zu entwickeln, die helfen, das Beziehungsgefüge zwischen den einzelnen Mitgliedern der Teams positiv zu gestalten sowie die jeweiligen Aufgaben im Team systematisch und effektiv zu bewältigen.

Teambildung und professionelle Teamentwicklung sind daher Schlüsselthemen zur Realisierung des unternehmerischen Erfolges. In einem Klima notwendiger Veränderungen gilt es, sich den komplexen Problemen von heute und morgen mit auf die jeweilige Aufgabe zugeschnittenen Arbeitsteams zu stellen. Arbeit im Team wird dann effektiv, wenn die Rollen, die Ziele und Erwartungen der Mitglieder geklärt sind und die Konflikte in einem offenen und konstruktiven Umgang miteinander gelöst werden können.

INHALTE DES SEMINARS

Im diesem Teamentwicklungsseminar erlernen die Teilnehmer sowohl die Bedeutung eines erfolgreichen Arbeitsteams als auch die professionelle Entwicklung und Umsetzung von Teamprozessen.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

Grundlagen der Kommunikation • Rollen im Team • Vorteile und Grenzen von Teamarbeit • Methodik und Modelle von Teamarbeit • Entwicklung und Einhaltung von Spielregeln in Arbeitsteams • Klärung der Verantwortungsfrage • Umgang mit Erfolg und Fehlern • Erfolgreiches Verhandeln in Teams • Bedingungen für erfolgreiches Arbeiten im Team • Konfliktlösung • Phasen der Teamentwicklung • Qualitative Unternehmensentwicklung durch Teamarbeit • Moderation von Teams • Entwicklung von Teamzielen • Training von konkreten Teamsituationen

NUTZEN DES SEMINARS

- Entwicklung von bestehenden und neuen Arbeitsteams
- Erzielung einer erfolgreichen Organisation + Kommunikation
- Erhöhung der sozialen Kompetenz
- Erlernen erfolgreicher Methodik von kreativen Teamprozessen
- Effizienteres Arbeiten im Team
- Analyse der persönlichen Einstellung zur Teamarbeit
- Bewusstmachung von persönlichen Verhaltensmustern
- Hinführung zu lösungsorientiertem Handeln

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Machen Sie sich bitte vor dem Seminar Gedanken über die aktuellen Probleme in Ihren Teamprozessen. Haben Sie sich vielleicht schon einmal Lösungsmöglichkeiten überlegt und sehen im Seminar eine gute Möglichkeit, diese vorzubringen?

DAUER

2-3 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Motivation

Wie man sich selbst und sein Umfeld in Bewegung bringt

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter auf der Suche nach dem "Geheimnis der Motivation"

AUSGANGSLAGE

Die Begriffe Stress und Überlastung sind inzwischen überstrapaziert, daher umschreibt man das Arbeiten von Praxisinhabern und ihren Mitarbeitern unter Höchstbelastung mit dem sympathischen Begriff "Arbeitsverdichtung". Fakt ist: Alles muss immer schneller erledigt werden, mit immer weniger Personal, in immer kürzerer Zeit, und das am Besten mit einer stetig steigenden Ergebnisqualität. In dieser Gemengelage werden vorhandene Mängel der erlebten Führung, Kommunikation oder Prozesse noch deutlicher wahrgenommen. Dies geht zu Lasten der Motivation der einzelnen Arbeitsteams und es entsteht ein Teufelskreis von Motivationsverlust und mangelnden Arbeitserfolgen.

Wie aber kann man diesen Teufelskreis durchbrechen? Wie funktioniert Motivation unter schwierigen Rahmenbedingungen? Wie generiert man aus schwierigen Problemen überzeugende Lösungen?

INHALTE DES SEMINARS

Im Seminar werden Sie die Ursachen von Motivation und Demotivation kennen lernen. Mit einem praktikablen Paket von funktionierenden Motivationsprinzipien erlernen die Teilnehmer, wie man sich selbst, seine Kollegen und Mitarbeiter motiviert.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Was ist Motivation?
- Wie kann ich motivieren?
- Wie kann ich Demotivation vermeiden?
- Innere Einstellung und Mitarbeiterzufriedenheit
- Was motiviert Beschäftigte wirklich?
- Die 4 erfolgreichen Motivationsprinzipien
- Extrinsische und intrinsische Motivation
- Führung in stürmischen Zeiten
- Motivation durch Kommunikation
- Was ist das Geheimnis des Erfolges?

NUTZEN DES SEMINARS

Gemeinsam mit den anderen Teilnehmern betrachten Sie konkrete Arbeitssituationen, die zu Motivation und Demotivation führen können. Hieraus werden für Sie im Seminar praktikable Lösungen und funktionierende Motivationskonzepte entwickelt. Insgesamt erzielen Sie eine positive Einstellung zum Umgang mit Demotivation, Kommunikation in schwierigen Situationen und Zielfindung in heterogenen Arbeitsteams. Sie erlangen ein Bewusstsein für die Möglichkeiten und Grenzen der Eigen- und Fremdmotivation.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Vor dem Seminar ist die Auseinandersetzung mit erlebten Motivations- und Demotivationssituationen Ihrer täglichen Arbeit günstig. Was hat bisher gut funktioniert, was lief nicht optimal? Haben Sie sich bereits Lösungsansätze überlegt? Bringen Sie gerne Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit.

DAUER

2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Mitarbeiter-Kritikgespräche

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber, die die Ergebnisqualität ihrer Kritikgespräche signifikant verbessern wollen und deren Kritikgespräch häufig nicht in eine Lösung, sondern in einen Konflikt mit dem Mitarbeiter übergeht.

AUSGANGSLAGE

Grundsätzlich ist ein Kritikgespräch kein negativer Vorgang. Da Menschen Fehler machen (Mitarbeiter und natürlich auch Führungskräfte) sind Mitarbeiter-Kritikgespräche also normale Vorgänge, um zukünftige Fehler zu vermeiden, einen Lernprozess einzuleiten und durch eine Verhaltensänderung mittelfristig die Qualität der Arbeit zu verbessern.

Beim Mitarbeiter-Kritikgespräch kann es sich zunächst nur um eine allgemeine Kritik handeln, die Themen beinhaltet, die keine gravierenden Hemmnisse im Prozessablauf der täglichen Arbeit darstellen. Dieses Gespräch wird häufig in ein offenes und kooperatives Feedbackgespräch eingebunden, in dessen Verlauf der Mitarbeiter auch eine Rückmeldung über das Arbeits- und Führungsverhalten seines Vorgesetzten äußern kann.

Allerdings kann es sich bei einem Mitarbeiter-Kritikgespräch auch um eine deutliche und drastische Rückmeldung des Vorgesetzten an seinen Mitarbeiter handeln, bei der eine sowohl für die Führung als auch für das Unternehmen nicht hinnehmbare Verfehlung besprochen wird. Dieses Gespräch muss in einem deutlich schärferen Ton stattfinden. Die Konsequenzen, die eintreten, wenn eine vereinbarte Verhaltensänderung nicht funktioniert, müssen ebenfalls deutlich härter sein.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar bietet Hilfestellung in beiden Szenarien. Mit einem genau definierten Gesprächsablauf, der im Seminar mit Beispielen aus dem Führungsalltag trainiert wird, erreicht die Führungskraft in den kritisierten Schwächen des Mitarbeiters konkrete und nachhaltige Lösungen.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Welche Auswirkung hat die Führungsrolle auf die Sichtweise des Mitarbeiters?
- Wie werden Inhalte und Gesprächsziele für das Kritikgespräch vorbereitet?
- Welcher Gesprächsablauf ist zwingend einzuhalten?
- Kritikäußerung oder Stellungnahme des Mitarbeiters – wo lege ich die Schwerpunkte?
- Wie definiere ich Konsequenzen aus einem Fehlverhalten?
- Wie vereinbare ich konkrete Lösungen und wie wirksam kann ich das kontrollieren?

NUTZEN DES SEMINARS

Im Seminar erhalten Sie sowohl die psychologischen als auch methodischen Fachkenntnisse, um Kritikgespräche professionell zu führen und für beide Gesprächspartner ein erfolgreiches Ergebnis zu erlangen. Weiterhin wird Ihr grundlegendes Verständnis von Führung erweitert. Mit Beispielen aus der Praxis für die Praxis erlernen und trainieren Sie alltagstaugliche Führungstechniken.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Eine umfangreiche Vorbereitung ist nicht notwendig. Das Mitbringen und Reflektieren von konkreten Beispielen aus Ihrem Arbeitsalltag ist für Sie selbst und die Seminargruppe hilfreich.

DAUER

1-2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Patienten als Kunden gewinnen und begeistern

Die Arztpraxis als kundenorientiertes Dienstleistungsunternehmen

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter

AUSGANGSLAGE

Auf Grund einer schwieriger werdenden Marktsituation für Arztpraxen mit durch die Gesundheitsreformen sinkenden Erträgen wird der Umgang mit dem Patienten als "Kunden" der Praxis immer stärker zum wirtschaftlichen Erfolgsfaktor. Neben der als selbstverständlich vorausgesetzten fachlichen Kompetenz entscheidet die soziale Kompetenz des Arztes und seiner Mitarbeiter über eine langfristige Patientenbindung.

INHALTE DES SEMINARS

Ein positiver Umgang der Mitarbeiter mit dem Patienten und ein motivierendes Gespräch zwischen Arzt und Patient sollten kein seltenes Ereignis, sondern den Regelfall einer gut geführten Praxis darstellen.

Das Training zeigt auf, welche Bedeutung der Patient für das "Unternehmen Arztpraxis" hat, wie man Patienten begeistern kann und mit welcher Vorgehensweise eine dauerhafte emotionale Kundenbindung entsteht.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Analyse der Marktsituation
- Wettbewerb
- Die fachliche und menschliche Kompetenz des Arztes
- Bedeutung des Patienten
- Der Patientenkontakt
- Bedürfnisse des "Kunden"
- Kommunikation
- Patienten begeistern
- Die dauerhafte Patientenbindung

NUTZEN DES SEMINARS

Im Seminar wird die emotionale Kompetenz der Teilnehmer erweitert und die Fähigkeit gesteigert, Patienten durch ein verbessertes persönliches Verhalten zu gewinnen und zu binden. Ergebnis sind mehr und zufriedener Patienten und ein höherer Verkaufserfolg individueller Gesundheitsleistungen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Vor dem Training sollte die bestehende Qualität der Beziehung zum Patienten reflektiert werden. Für Praxisbeispiele wäre es schön, einzelne konkrete "Fälle" aus der Patientenkartei mitzubringen oder bestehende Probleme kurz zu skizzieren.

DAUER

1-2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Keine Angst vor dem Geldverdienen

Das Verkaufsgespräch mit dem Patienten

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter, die mehr Zusatzleistungen verkaufen wollen.

AUSGANGSLAGE

"Fachlich sind wir hervorragend", äußern viele Ärzte, Zahnärzte und Helferinnen, "aber einem Patienten eine kostspielige Therapie zu verkaufen, auch wenn diese sinnvoll ist, fällt uns oft schwer." Das Verkaufsgespräch gehört nicht zum Medizinstudium, ist inzwischen aber selbstverständlicher Bestandteil der Kommunikation zwischen Patient und Arzt oder Helferin. Denn der Verkauf von Zusatzleistungen ist nach jahrelangen gesetzlichen Einschränkungen der Honorare für ärztliche Leistungen nicht mehr ein willkommener Luxus für die Praxis, sondern betriebswirtschaftliche Notwendigkeit.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar zeigt auf, wie die stattfindenden kommunikativen Prozesse mit dem Patienten zum Nutzen beider Seiten umgesetzt werden. Das Seminar vermittelt, wie gesundheitlich und medizinisch sinnvolle Zusatzleistungen, die vom Patienten privat bezahlt werden müssen, besser verkauft werden. In praktischen Rollenspielen werden Patientengespräche simuliert und trainiert. Ziel des Trainings ist die Sicherheit im Verkaufsgespräch sowie die Erreichung einer langfristigen Patientenbindung.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Die Arztpraxis im Markt der Gesundheitsdienstleistungen
- Die persönliche Einstellung zum Verkaufen
- Gewinnbringende Kommunikation mit dem Patienten
- Das Verkaufsgespräch mit dem Patienten
 - Planung und Organisation
 - Gesprächseröffnung, Analyse der Patientenwünsche und des Bedarfs, Fragetechniken
 - Angebot/Präsentation der Therapie oder Dienstleistung, Verkauf von Nutzen
 - Abschlusstechniken, Einwände behandeln
- Patienten dauerhaft begeistern und binden
- Praktische Rollenspiele zum direkten Training des Verkaufsgesprächs

NUTZEN DES SEMINARS

Ihr Gewinn aus diesem Seminar liegt in einer Verbesserung Ihrer persönlichen Verkaufskommunikation mit dem Patienten. Aus einem besseren Verständnis für den Kommunikationsprozess ergibt sich für Sie ein höherer Erfolgsgrad bei der Erreichung Ihrer verkäuferischen Gesprächsziele. In praktischen Übungen lernen Sie die Hürden des Verkaufsgesprächs kennen und bekommen konkrete Werkzeuge vermittelt, diese zu überwinden.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Bringen Sie gerne Problemstellungen aus Ihrer täglichen Verkaufskommunikation mit Ihren Patienten mit. Dies können auch Beispiele aus schwierigen Gesprächen sein, für die Sie eine verbesserte Lösung suchen.

DAUER

1-2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

"Schlagen darf ich sie ja nicht..."

Unternehmenskultur und Führungsleitlinien

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und interessierte Mit-Arbeiter, die aus einer bestehenden Unternehmenskultur entsprechende Führungsleitlinien entwickeln oder vorhandene Leitlinien revitalisieren wollen.

AUSGANGSLAGE

Ihre Praxis agiert professionell mit den bekannten Grundlagen der Führung. Eine Unternehmenskultur mit Spielregeln und Leitlinien der Zusammenarbeit hat sich bereits etabliert. Inzwischen sind die Leitlinien dem Praxisteam aber zum Teil nicht mehr präsent, zum Teil werden sie nicht mehr gelebt. Da sich Situationen, der medizinische Markt und sein Umfeld weiter verändern, ist die Zielsetzung Ihrer Praxis die stetige Verbesserung Ihres eigenen Führungshandelns entsprechend der gewünschten Leitlinien. Hierzu bedarf es der Auffrischung von vergessenen und der Erarbeitung von neuen langfristigen Leitlinien, die über die Mitarbeiter im täglichen Handeln umgesetzt werden sollen.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar sorgt in Form eines Workshops für eine Bewusstmachung vorhandener oder der gezielten Weiterentwicklung Ihrer bisherigen Unternehmenskultur und Führungsleitlinien. Im Workshop wird erarbeitet, welche Gültigkeit die vorhandenen Leitlinien noch in der aktuellen Praxissituation haben. Ziel des Seminars ist, über eine Erneuerung der unternehmerischen Leitlinien und Ziele eine neue Begeisterung bei den Mitarbeitern zu schaffen und eine leidenschaftliche Umsetzung zu realisieren. Die bisher gelebten oder nicht gelebten Spielregeln im Unternehmen erfahren eine kritische Überprüfung. Da im Rahmen des Workshops von den Teilnehmern neue Ideen zum Unternehmensprofil erarbeitet werden, kann das Seminar auch einem Auftakt zur Erstentwicklung von Leitlinien dienen, falls das Unternehmen hierzu bisher keine expliziten Leitsätze formuliert hat.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Welche Leitlinien sind noch bekannt?
- Welche Leitlinien passen und werden auch gelebt?
- Wie kommuniziere ich die Unternehmensleitlinien bei den Mitarbeitern?
- Wie generiere ich aus allgemeinen Leitlinien konkrete Ziele für die Mitarbeiter?
- Wie erlange ich ein Mitarbeiterteam, das in hoher Eigenverantwortung die gesteckten Ziele umsetzt?
- Wie fülle ich meine Rolle als Führungskraft im Bezug auf die Unternehmensleitlinien aus?
- Mit welchen Methoden rufe ich die Leitlinien bei den Mitarbeitern immer wieder in Erinnerung?
- Wie setze ich Unternehmensleitlinien im praktischen Berufsalltag um?

NUTZEN DES SEMINARS

Sie werden in diesem Seminar Ihr Unternehmensprofil anhand der Bewusstmachung und Entwicklung Ihrer Leitlinien stärken. Ihre bisherigen Leitlinien werden als Werkzeuge zur erfolgreichen Führung ergänzt, erweitert und für eine erfolgreiche Zielerreichung genutzt. Die teilnehmenden Führungskräfte der Arztpraxis profitieren durch den Kontakt zu Kollegen mit Problemstellungen in gleicher Situation. Sie erhalten Informationen und Methoden, um die unternehmerischen Ziele durch ihr Mitarbeiterteam in eine hohe Eigenverantwortung und erfolgreiche Umsetzung zu führen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Ziehen Sie eine Bilanz ihrer bisherigen Leitlinien. Welche Baustellen gibt es noch, welche Ziele möchten Sie für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter erreichen?

DAUER

1-2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

"The first cut is the deepest"

Führungskräfteseminar Junior

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber mit wenig Führungserfahrung ohne bisherige Grundlagentrainings, Teamleitungskräfte mit neuer Führungsverantwortung.

AUSGANGSLAGE

Sie haben in einer Arztpraxis neue Führungsverantwortung übernommen oder führen seit Jahren, ohne bisher Grundlagen der Führung gezielt erlernt zu haben. Ihre bisherige Führung verläuft aus Gefühl und Intuition. Ihre Zielsetzung ist die Gewinnung von Sicherheit im täglichen Führungshandeln.

INHALTE DES SEMINARS

Das "Führungskräfteseminar Junior" vermittelt Ihnen fundierte Grundlagen, die Ihre bisherige Führung aus Instinkt und gutem Bauchgefühl zu einer professionellen Führungskompetenz weiterentwickeln. Sie erlernen, wie Menschen agieren und reagieren. Ziel des Seminars ist, in verschiedenen Mitarbeitersituationen gezielt und erfolgreich führen können. In den unterschiedlichen Reifegraden der zu führenden Mitarbeiter vermittelt das "Führungskräftestraining Junior" Grundlagen, um Führungsstile in unterschiedlichen Phasen der Teamentwicklung zu verstehen und um aktiv die Steuerung von Gruppenprozessen und Mitarbeitern zu trainieren. In diesem Seminar steigern Führungskräfte der Arztpraxis ihre soziale Kompetenz und Konfliktfähigkeit und erhalten neben theoretischen Basiskenntnissen vor allem Gelegenheit, die Führung von Mitarbeitergesprächen, Visionsgespräche usw. zu trainieren. Das Training beinhaltet praktische Übungen, in denen Sie realistische eigene Führungssituationen trainieren, die im Vorfeld theoretisch fundiert hinterlegt werden.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Wie wirken unterschiedliche Führungsstile und wann kommen sie zum situativ richtigen Einsatz?
- Was sind die psychischen Bedürfnisse von Mitarbeitern?
- Welche Werkzeuge der Kommunikation gibt es und wie kann ich diese für eine erfolgreiche Führung sinnvoll einsetzen?
- Wie nehme ich meine Rolle als Führungskraft wahr und wie erlange ich Eigenverantwortung?
- Welche unterschiedlichen Phasen der Teamentwicklung und welche gruppenspezifischen Prozessen gibt es – wie kann ich diese aktiv steuern?
- Wie erlange ich eine höhere soziale Kompetenz und Konfliktfähigkeit?

NUTZEN DES SEMINARS

Sie werden in diesem Seminar ihre Praxiserfahrung überprüfen und Führungssicherheit erlangen. Sie nutzen die Chance, von anderen Kollegen zu lernen und neue Wege der Mitarbeiterkommunikation zu entdecken. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, neben Ihren fachlichen Kompetenzen auch Ihre sozialen Führungskompetenzen erfolgreich einzusetzen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Überdenken Sie Ihre grundsätzliche Einstellung zum Thema Führung und ziehen Sie eine Bilanz ihrer bisherigen Erfahrungen. Bringen Sie gerne Praxisbeispiele mit, so dass im Seminar eine besondere Gesprächssituation Ihrer Wahl simuliert werden kann.

DAUER

2-3 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

"King of the road"

Führungskräfteseminar Senior

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber u. Teamleiter mit langjähriger Führungserfahrung und absolvierten Grundlagentrainings.

AUSGANGSLAGE

Sie führen seit Jahren und kennen die Grundlagen der Führung. Sie verstehen es, aus Gefühl und Intuition führen, aber auch einige Werkzeuge erfolgreicher Führungsarbeit gezielt einzusetzen. Ihre Zielsetzung ist die stetige Verbesserung Ihres eigenen Führungshandelns, die Auffrischung von vergessenen und das Kennenlernen von neuen Führungstechniken sowie der Austausch mit Führungskollegen vergleichbarer Kompetenz.

INHALTE DES SEMINARS

Das "Führungskräfteseminar Senior" sorgt für eine gezielte Weiterentwicklung ihrer bisherigen professionellen Führungskompetenz. Sie erlernen, mit anspruchsvollen Führungssituationen und schwierigen Mitarbeitergesprächen durch souveräne Aktion und Reaktion umzugehen. Ziel des Seminars ist, Praxisteams in schwierigem Umfeld für die Unternehmensziele zu begeistern und eine leidenschaftliche Umsetzung zu realisieren. Ebenso sollen Konfliktsituationen durch gezielte Moderationstechnik bewältigt werden. Hierbei soll das Gespräch mit den Konfliktpartnern in eine Win/Win-Situation geführt werden. Ihr persönlicher Führungsstil erfährt in dieser Führungssituation eine kritische Überprüfung. Aus dem Gespräch mit dem einzelnen Mitarbeiter wird im Seminar das erfolgreiche Coaching von Teams entwickelt. Rahmen des Seminars ist die Weiterentwicklung Ihrer sozialen Kompetenzen und Professionalisierung Ihrer Führungsarbeit mit einem hohen Anteil an praktischen Übungen.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Autoritär – Kooperativ – Situativ – Welcher Führungsstil passt?
- Wie kommuniziere ich mit meinem Mitarbeiterteam – welche Erwartungen haben beide Seiten?
- Welche Werkzeuge der Führung ergeben ein erfolgreiches Teamcoaching?
- Wie erlange ich ein Mitarbeiterteam, das in hoher Eigenverantwortung die gesteckten Ziele umsetzt?
- Wie nehme ich meine Rolle als Führungskraft wahr?
- Wie erlange ich eine gesunde Balance zwischen dem Berufs- und Privatleben?
- Wie moderiere ich ziel- und ergebnisorientiert Teamkonferenzen?
- Wie löse ich schwere Konflikte mit Mitarbeitern oder in Arbeitsteams?

NUTZEN DES SEMINARS

Sie werden in diesem Seminar ihre vorhandene Führungssicherheit verstärken. Ihre bisherigen Werkzeuge zur erfolgreichen Führung werden ergänzt und für eine erfolgreiche Zielerreichung genutzt. Gleichzeitig profitieren Sie durch den Kontakt zu Berufskollegen in gleicher Situation. Sie erhalten Informationen und Methoden, um ihr Praxisteam in eine hohe Eigenverantwortung und erfolgreiche Umsetzung zu führen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Ziehen Sie eine Bilanz ihrer bisherigen Führungserfahrungen. Welche Baustellen gibt es noch, welche Ziele möchten Sie für sich und Ihre Mitarbeiter erreichen? Da in Rollenspielen Gespräche mit Mitarbeitern simuliert werden, können Sie gerne Praxisbeispiele in das Seminar einbringen, so dass hier eine Lösung für Ihr spezielles Problem erarbeitet werden kann.

DAUER

2-3 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

SEMINARTITEL

Workshop Zukunft

Wie aus Träumen konkrete Ziele werden und wie Sie diese erfolgreich umsetzen

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter, die eine Strategie zur Entwicklung von Zukunftszielen und deren konkrete Umsetzung erarbeiten wollen.

AUSGANGSLAGE

In vielen Arztpraxen erarbeiten die Mitarbeiter und Führungskräfte ein durchaus vorzeigbares Durchschnittsergebnis. Kleine Niederlagen kommen vor, aber das grobe Resultat stimmt. Gemessen an anderen Praxen findet man oft einige Organisationen, die weitaus schlechter dastehen. Dennoch: Es bleibt das Gefühl, man könnte sicherlich auch noch etwas mehr schaffen, wenn man sein vorhandenes persönliches Potenzial gezielter einsetzen würde. Der berufliche Alltag verhindert aber eine genaue Analyse. Wichtige Termine und dringende Aufgaben verstellen oft den Blick auf die Chance, sein persönliches Potenzial weiterzuentwickeln und eigene Ziele zu setzen, die ehrgeizig über den Durchschnitt hinausgehen. Anstelle des inspirierenden Satzes "I have a dream..." von Martin Luther King begnügt man sich mit der Aussage "Wieso, es läuft doch alles..." und verschenkt damit Zukunftspotenziale und Erfolgchancen.

INHALTE DES SEMINARS

Der Workshop "Zukunft..." verhilft den Teilnehmern zu einer detaillierten Analyse ihrer eigenen Stärken und der sich daraus ergebenden zukünftigen Chancen im Beruf. Alle Teilnehmer erarbeiten für sich einen neuen Fahrplan; dieser beinhaltet die für die nächsten Jahre angestrebten Ziele und beruflichen Erfolgsstufen. Hierbei ergibt sich die Möglichkeit, aus einem bisherigen Traum "Eigentlich würde ich..." einen konkreten Maßnahmenplan zu generieren, der mit genau spezifizierten Zielsetzungsschritten in den Erfolg mündet.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Auf welche Erfolge kann ich bisher zurückblicken?
- Was waren die Ursachen für meinen Erfolg?
- Wie sieht mein Traum für den weiteren beruflichen Erfolg aus?
- Wie definiere ich ein anspruchsvolles qualitatives Ziel?
- Mit welcher persönlichen Entschlossenheit kann ich dieses Ziel erreichen?
- Wie notiere ich meine Ziele und wie erstelle ich eine funktionierende Zielplanung?
- Welche Menschen können mich bei der Umsetzung der Ziele unterstützen?
- Was mache ich, wenn ich einmal ein Ziel nicht erreiche?
- Welche Bedeutungen haben Etappensiege auf dem Weg zum Ziel?
- Wie erlange ich ein permanentes zielorientiertes Handeln?

NUTZEN DES SEMINARS

Im Workshop erstellt jeder Teilnehmer seine persönliche zukünftige Zielplanung. Damit werden berufliche Ziele nicht allein von der Führungskraft vorgegeben, sondern bekommen mittels einer Selbstverpflichtung eine deutlich größere Bedeutung. Ebenfalls werden die Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt, persönliche Ziele auch mit großer Entschlossenheit umzusetzen. Durch eine nach dem Workshop durchzuführende ergänzende Abfrage werden die Inhalte vertieft und die Umsetzungen der vereinbarten Ziele erleichtert.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Bringen Sie bitte Ihre bisherigen Planungsunterlagen und Ihren Terminkalender mit. Machen Sie sich vor dem Seminar schon einmal Gedanken über Ihre zukünftigen beruflichen Pläne.

DAUER

2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net