

Seminarbeschreibungen

Spezialseminare für Ärzte, Zahnärzte und -HelferInnen

SEMINARTITEL (A01)

CHANCE - Wie erreiche ich erfolgreich meine Ziele?

Begeisterung und Leidenschaft im (Arbeits-)Leben

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 Leidenschaft für eine lösungsorientierte Strategie einzusetzen.

INHALTE DES SEMINARS

Im Seminar werden Sie Ihre eigenen "inneren Sperrern" 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

Sie werden im Seminar mit der gemeinsamen Betrachtung von konkreten Arbeits- und Lebenssituationen aller Teilnehmer eine positive Einstellung zur Analyse Ihrer Probleme erzielen. 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 Leidenschaft 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.

TRAINER

Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

TERMIN, DAUER, ORT, KOSTEN

Geschlossenes Seminar auf Anfrage. Dauer: 1-3 Tage

SEMINARTITEL (A02)

Kommunikation

ZIELGRUPPE

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

AUSGANGSLAGE

Wir arbeiten in Netzwerken: Patienten, Mitarbeiter, Interessenten, Freunde, Vorgesetzte, Wettbewerbsunternehmen, Berater, Auftragsmittler, Kollegen und Partner gehören zu diesem Netz. Die Kommunikation mit diesen Gruppen läuft nicht immer reibungslos, die "Hürden" sind unterschiedlich. Das gewünschte Ziel der erfolgten Kommunikation wird häufig nicht erreicht.

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.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Grundlagen der Kommunikation
- Unterschiedliche Wahrnehmung
- Zuhören erlernen
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Kommunikationsstraßen und -sackgassen
- Die emotionale Brücke zum Gesprächspartner
- 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.

TRAINER

Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

TERMIN, DAUER, ORT, KOSTEN

Geschlossenes Seminar auf Anfrage.

Dauer: 1-3 Tage

SEMINARTITEL (A03)

Teamentwicklung

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 Seminar "TEAMENTWICKLUNG" 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?

TRAINER

Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

TERMIN, DAUER, ORT, KOSTEN

Geschlossenes Seminar auf Anfrage. Dauer: 2-3 Tage

SEMINARTITEL (A04)

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.

TRAINER

Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

TERMIN, DAUER, ORT, KOSTEN

Geschlossenes Seminar auf Anfrage.

Dauer: 1-2 Tage

SEMINARTITEL (A05)

Patienten als Kunden gewinnen und begeistern

Die Arztpraxis als Dienstleistungsunternehmen
Spezialseminar für Ärzte, Zahnärzte und -HelferInnen

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter

AUSGANGSLAGE

Auf Grund einer schwieriger werdenden Marktsituation für Arztpraxen mit durch die Gesundheitsreform 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 ist 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.

TRAINER

Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

TERMIN, DAUER, ORT, KOSTEN

Geschlossenes Seminar auf Anfrage
Dauer: 1-2 Tage

SEMINARTITEL (A06)

Keine Angst vor dem Geldverdienen

Das Verkaufsgespräch mit dem Patienten

Spezialseminar für Ärzte, Zahnärzte und -HelferInnen

ZIELGRUPPE

Praxisinhaber und Mitarbeiter

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.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar zeigt auf, wie die stattfindenden kommunikativen Prozesse mit dem Patienten zum Nutzen beider Seiten umgesetzt 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

- Der Markt
- Die persönliche Einstellung zum Verkaufen
- Kommunikation mit dem Patienten
- Planung + Organisation des Verkaufsgesprächs
- Gesprächseröffnung, Analyse der Patientenwünsche und des Bedarfs, Fragetechniken
- Angebot/Präsentation der Therapie, Verkauf von Nutzen
- Einwände behandeln, Abschlusstechniken
- Praktische Rollenspiele zum Verkaufsgespräch
- Patienten dauerhaft begeistern und binden

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.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Bringen Sie bitte Problemstellungen aus Ihrer täglichen Verkaufskommunikation mit Ihren Patienten mit.

TRAINER

Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net

TERMIN, DAUER, ORT, KOSTEN

Geschlossenes Seminar auf Anfrage.

Dauer: 1-2 Tage