

JAN ACKERMANN – Workshopstruktur

▪ Vorträge

- **Vorträge auf Kongressen** o.ä. bis hin zu Qualitätszirkeln, **TN Anzahl** beliebig
 - **Einführungsvortrag zum Thema Praxismanagement**, ca. 0,45 Std. bis 2 Stunden mit dem Titel „Prävention gegen horale und pekuniäre Dysbalance“
 - **Inhalte**, je nach Vortragsdauer
 - Der Gesundheitsmarkt: Die Zeiten waren noch nie so gut!
 - Systematik effizienter Praxisführung
 - Vorteile medizinischer Leistungspakete
 - Konfliktfreier Weg zur Erhöhung der Privatumsätze
 - Management von Akutpatienten
 - Ressourcenmanagement: Arzt- und MFA-Zeit, Räume und Geräte
 - Personalbedarfsberechnung
 - Kalkulation einer Sprechstunde
 - Optimales GKV-Budget aus wirtschaftlicher Sicht
 - Steuerung der Praxis mit Kennzahlen: Immer wirtschaftliche Transparenz
 - Wie sich Ihre nicht genutzten Praxispotentiale wissenschaftlich messen lassen

▪ Themenworkshops

- **Workshops** ca. 5 Stunden mittwochs oder 8 Stunden samstags, **TN Zahl** bis zu 20
 - **Schwerpunktauswahl** nach Wünschen der Teilnehmer
 - **Medizinische Leistungsketten und deren Kalkulation**
 - Wie Sie Ihre Einzelleistungen im Sinne einer besseren Patientenversorgung und besserer Wirtschaftlichkeit systematisch kombinieren
 - **Zeitmanagement**
 - Wie Sie Akutpatienten konfliktfrei in Ihre Terminsprechstunde integrieren – und Ihre Praxisabläufe beruhigen
 - So entwickeln Sie individuelle Zeitfenster je nach Terminart – und bekommen eine pünktliche Sprechstunde
 - Work-Life-Balance: So steuern Sie Ihre Zeit, Umsätze und Personal
 - Endlich keine Zeitfresser mehr: So geht's

- **Personalmanagement und -motivation**
 - So delegieren Sie richtig
 - Wie Sie Ihre Mitarbeiter systematisch qualifizieren
 - So entlohnen Sie Ihre Mitarbeiter leistungsgerecht
 - Besprechungen kurz und bündig: So kommunizieren Sie effizient
 - **Praxismarketing**
 - Konfliktfreie Kommunikation Ihrer GOÄ Leistungen
 - Wie verstehen Ihre Patienten Ihre Homepage und wie wird diese zum Marketinginstrument Nr. 1?
 - Der Gesundheitsbrief: Ihre Brücke zu Ihren Patienten
 - Wie Sie Ihren Anamnesebogen als Marketinginstrument nutzen
- **Intensivworkshops**
- **Aufeinander aufbauende Themenworkshops** ca. 8 Stunden samstags, **TN Zahl** bis zu 20
 - **Workshop 1: Zeitmanagement**
 - Management der wichtigsten Ressource: Zeit
 - Erarbeitung eines Wochenplans als Steuerinstrument für Umsatz, Zeit und Personal
 - Entwicklung von individuellen Zeitfenstern nach Terminarten für eine pünktliche Sprechstunde
 - Management von Akutpatienten zur Beruhigung der Sprechstunde
 - Professioneller Umgang mit "Zeitfressern"
 - **Workshop 2: Medizinische Leistungsketten**
 - Entwicklung von med. Leistungsketten und wirtschaftliche Kalkulation
 - Auswahl eines Krankheitsbildes durch die Teilnehmer
 - Entwicklung von med. Leistungspaketen in Diagnostik und Therapie
 - Wirtschaftliche Kalkulation einer Sprechstunde – Wieviel Umsatz und Gewinn brauche ich um mein Leben zu finanzieren?
 - Systematik individueller Bepreisung Ihrer Leistungen – Wieviel muss meine Leistung kosten, damit sie sich für mich rechnet?
 - **Workshop 3: Personalmanagement**
 - Personalführung und -motivation
 - Organisationsaufgaben delegieren, Chef entlasten, Zeit gewinnen
 - Teambesprechungen, effizient und effektiv
 - Mitarbeiterqualifikation: Aus- und Fortbildungssystematik
 - Leistungsgerechte Entlohnung

- **Workshop 4: Praxismarketing**
 - Planung EBM und GOÄ Zeit unter wirtschaftlichem Aspekt
 - Wirtschaftliche Kalkulation Ihrer medizinischen Leistungen
 - Systematischer Umgang mit der GOÄ in Verbindung mit Privatverträgen
 - Die wirksamsten Marketinginstrumente:
 - Corporate Identity, Behaviour und Design
 - Homepage, Re-Call-Systematik, Newsletter, Imageflyer, motivgerechte Patienteninformationen
 - Patientenmotiv-orientiertes Leistungsangebot — Die „Brücke des Verstehens“ – So verstehen Ihre Patienten den Mehrwert Ihrer GOÄ Leistungen
 - Veränderung Ihrer Patientenstruktur — So bekommen Sie die Richtigen
 - Einbindung Ihrer Mitarbeiter — Wie Ihre Mitarbeiter Ihr Angebot unterstützen
 - Kommunikation Ihrer medizinischen Leistungen
 - Controlling: Transparenz über Wirksamkeit welcher Marketingmaßnahmen

- **Anwenderworkshops regional**
 - **Workshops** ca. 5 Stunden mittwochs oder 8 Stunden samstags, **TN Zahl** bis zu 20
 - Je nach Thema referieren neben Jan Ackermann auch ärztliche Kollegen. Diese setzen die Inhalte in ihren Praxen bereits erfolgreich ein. Die Teilnehmer erhalten praktische Hinweise, damit sie diese Managementinstrumente auch in ihrer Praxis umsetzen können.
 - Teilweise finden diese Workshops in den Praxen der Kollegen statt. Die Teilnehmer sehen also vor Ort, wie es in der Praxis tatsächlich funktioniert.

▪ **Sonderthemen**

- **Workshops** ca. 5 Stunden mittwochs oder 8 Stunden samstags, **TN Zahl** bis zu 20
 - **Personalmanagement — Personal finden, fördern, fördern, binden**
 - Aufbauorganisation einer Praxis — Grundlagen für Delegation
 - Personalbedarfsrechnung — Wie viel Personal braucht Ihre Praxis?
 - Effektive Mitarbeiterakquisition — So finden Sie die Richtigen
 - Systematische Qualifizierung Ihrer ärztlichen und nichtärztlichen Mitarbeiter
 - Leistungsorientierte Gehaltssystematik — Lohn nach gemessener Leistung
 - Aufgabenmanagement — Wer erledigt wann was bis wann mit welchem Effekt?
 - Struktur effizienter Besprechungen — kurz, knackig und auf den Punkt
 - Controlling: Schwerpunkt Personalmanagement
 - **Praxisgründung, -kauf und -verkauf**
 - So sichern Sie Ihre Zukunft: Was Sie bei Ihrer Praxisgründung oder beim Praxiskauf alles beachten sollten um teures Lehrgeld zu vermeiden
 - Praxisverkauf: Wie Sie sich darauf vorbereiten, Ihre Praxis zu Ihrem Wunschpreis zu verkaufen. Wie Sie am besten von Ihrem Lebenswerk profitieren
- **Vorträge**, ca. 2 Stunden, z.B. im Rahmen von Kongressen o.ä., **TN Zahl** beliebig
 - **Zukunftsforschung im Gesundheitswesen – Be prepared**
 - Gemeinsame Vorträge **Jan Ackermann** mit **Oliver Leisse** vom Hamburger Institut für Zukunftsforschung SEE MORE, die neuesten Ergebnisse seiner 2018 durchgeführten Analyse zur Zukunft der ärztlichen Praxis
 - **Oliver Leisse, Inhalte u.a.**
 - Wie Sie sich auf die volkswirtschaftliche Wachstumsabschwächung vorbereiten und das Wachstum in der Gesundheitsbranche als Chance nutzen können
 - Wie sich Ihr Job verändert
 - Wie (und wo) Sie schon jetzt Ihre Schwerpunkte anpassen sollten
 - Wie Sie Ihren Patienten in Zukunft wirklich helfen können
 - Wie Sie mit weniger Arbeit bessere Ergebnisse erzielen
 - Wie Sie sich finanziell und von politischen Vorgaben unabhängig machen können.

- **Jan Ackermann**, Inhalte u.a. (auf Basis der Zukunftsstudie von Oliver Leisse und anderer Studien) zur Umsetzung in die tägliche Praxis
 - Strategien zur Zukunftssicherung Ihrer Praxis
 - Wie sich ungenutzte Potentiale Ihrer Praxis messen lassen
 - Nach welchen Kriterien Patienten heute entscheiden, welche Praxis sie aufsuchen
 - Wie Sie eine noch bessere Patientenversorgung auch unter wirtschaftlicher Sicht erreichen
 - Wie Sie Ihre Wunschteam finden, fördern, fordern, binden
 - Wie Sie eine garantiert entspannte Sprechstunde organisieren und somit mehr Freude an Ihrer täglichen Arbeit haben
 - Mit welchem einfach zu bedienenden Navigationstool Sie Ihre Praxis in eine sichere Zukunft steuern
 - Sie lernen ein „Lebenssteuerungstool“ kennen. Für Ihre gute Work-Life-balance

- **Artikel**
 - Veröffentlichung von Schwerpunktthemen in Ihren Printmedien, auf Ihrer Homepage und anderen Plattformen
 - Vorstellung der Workshops
 - Beiträge zu diesen Themen
 - Veröffentlichung Studienergebnisse zu Themen wie Erfolgsfaktoren in der Praxisführung etc.

- **Weitere Hinweise**
 - Der gemeinsame Vortrag mit Oliver Leisse „BE PREPARED“ zum Thema Zukunftsforschung ist insbesondere für Großveranstaltungen wie Kongresse geeignet.
 - Alle weiteren Informationen zu unseren Veranstaltungen, Workshopinhalten, Informationen zum Referenten Jan Ackermann etc. finden Sie unter www.jan-ackermann.com/live-on-stage