

# WIRTSCHAFTSFAKTOR.BESTELLBUCH

emotional zufrieden . wirtschaftlich gesund



**65**  
Punkte  
nach BZÄK/  
GGZMK



Aktiver Workshop für Zahnmediziner

# Komplexität im Praxis- und Lebensalltag **anders.richtig** meistern.

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

Sie interessieren sich für unsere Kursreihe **WIRTSCHAFTSFAKTOR.BESTELLBUCH**? Dann heißen wir Sie herzlich Willkommen und möchten Ihnen nachfolgend ein paar Informationen zum Inhalt und Ablauf geben.

Unser Leben verändert sich rasant. Aufgrund von Praxisschließungen und dadurch zunehmender Patientenströme in zahnärztlichen Praxen, dem anhaltenden Fachkräftemangel und der gestiegenen Komplexität in allen Bereichen des Lebens- und Praxisalltags, sind unsere Kunden immer häufiger auf der Suche nach Sicherheit, Orientierung und beständigen Werten.

Der Faktor Zeit spielt hierbei eine immer bedeutendere Rolle. Wie kann ich vorhandene Patientenströme nach medizinischer Notwendigkeit so steuern, dass die Wirtschaftlichkeit meiner Praxis mit den vorhandenen Ressourcen erhalten bleibt? Welche Patientensegmente sollen mit welchem strukturierten Behandlungskonzept bedient werden? Was sind wesentliche Einnahmequellen unserer Praxis? Wie

---

»Noch schöner als Visionen zu haben ist, sie zu verwirklichen.«

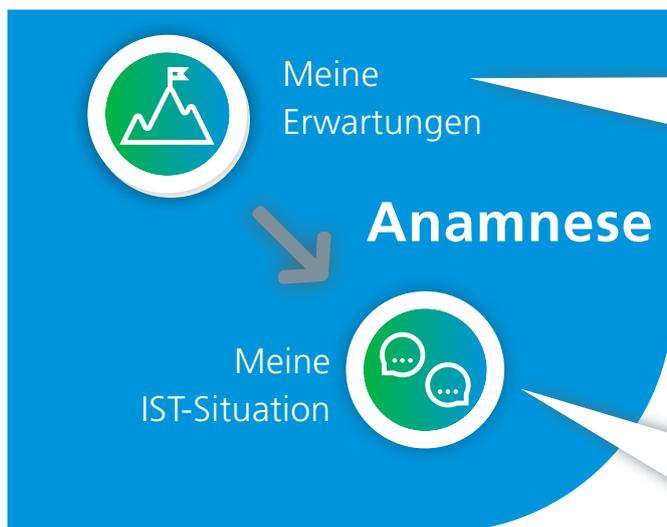
Liz Hirn

---

kann ich meine Leistungen „richtig“ abrechnen, ohne Fehler zu machen? Was benötigen meine Mitarbeiter/-innen, um Ihr Potenzial auch in diesen anspruchsvollen Situationen vollständig zu entfalten? Welchen Einfluss habe ich durch meine Kommunikation, die Personalführung und die Praxisorganisation anders.richtig zu steuern? Eine Vielzahl von Aspekten, die es zu berücksichtigen gilt.

Speziell hierfür haben wir, gemeinsam mit Frau Dr. med. dent. Solveig Becker, ein Kursformat konfiguriert, welches Ihnen helfen kann, genau diese Fragestellungen nachhaltig für sich zu bearbeiten.

# Anamnese – Kurs 1



## 1. Schritt | Erwartungen - WarmUp

Abstimmung zu Art und Umfang der Themen, die aktuell einer Behandlung bedürfen und die ich im Rahmen des Coachings für mich individuell erarbeiten möchte.

## 2. Schritt | IST-Situation

Systemische Auseinandersetzung mit allen erkennbaren Zusammenhängen meiner IST-Situation und Identifikation meiner Kernthemen in Bezug auf Erwartungen für meine Zukunft.

- Welche **personellen, strukturellen und wirtschaftlichen Herausforderungen** stellen sich aktuell in meiner Praxis?
- Wie zufrieden bin ich mit meinen **Praxisabläufen** und der Bewältigung des Patientenansturmes?
- Welche Möglichkeiten bieten sich für mich, meine **Praxisorganisation** noch wirtschaftlicher gestalten zu können?
- Wie ist mein **Bestellsystem** an das **Behandlungskonzept** angepasst?
- Welche **Diagnosemöglichkeiten** bieten sich, meine **Ist-Situation** umfangreich zu analysieren?

## Ziel und Nutzen von Kurs 1

- Umfassende und detaillierte Anamnese zu Ihrer IST Situation (OPG Ihrer Praxis)
- Herausarbeiten von individuellen Stärken und Chancen Ihrer Praxis
- Risikomanagement – Schwächen und Risiken im Status erkennen
- Erfahrungsaustausch unter Fachkollegen – Ideensammlung
- Klarheit und Struktur für die weitere Planung des eigenen Behandlungskonzeptes
- Realistische Beurteilung der vorhandenen Personalressourcen, auch in Bezug auf das steigende Patientenaufkommen – „Stresstest“ zum bestehenden Praxiskonzept

# Diagnose – Kurs 2



## 3. Schritt | ZIEL-Zustand

Entscheidungen anders.richtig treffen – Definition meines emotional attraktivsten Ziels und Beschreibung meines gewünschten Zielzustandes.

## 4. Schritt | Reflexion

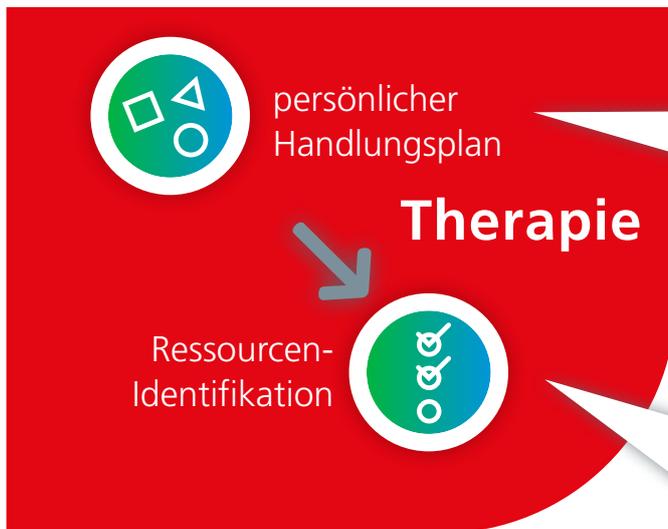
Reflexion möglicher systemischer Folgen meines Ziels auf mein Gesamtsystem, Auswirkungen auf Wen und Was? – gegebenenfalls Veränderung des Ziels.

- Wie soll mein **Tagesablauf** eigentlich gestaltet sein – was wäre mein gewünschter **Zielzustand - Praxisstrategie**?
- Welche **Ressourcen** stehen mir zur Erreichung meiner **beruflichen und privaten Ziele** zur Verfügung?
- Was kann ich als Behandler besonders gut? **Pflicht und Kür** meiner Behandlung bis zum **leistungsgerechten Honorar** – wie kann ich das erreichen?
- Wie hoch ist der **Kostenstundensatz** meiner Praxis?
- Ist mein Bestellsystem **wirtschaftlich** und auf mein **Behandlungskonzept** abgestimmt?
- Welchen Einfluss hat mein individueller **Führungs- und Kommunikationsstil** auf meine eigene **Leistungsfähigkeit** und die meiner **Mitarbeiter**?

## Ziel und Nutzen von Kurs 2

- Visionsentwicklung - Definition Ihres gewünschten Zielzustandes, wie Sie zukünftig leben und arbeiten möchten
- Klares Zielbild zum gewünschten Zielzustand für Sie, Ihre Familie, Ihre Mitarbeiter, Ihre Patienten und Praxispartner
- Berücksichtigung systemischer Folgen auf Ihr Gesamtsystem – auf »Wen?« und »Was?« hätte die Zielerreichung eine Auswirkung und mit welchen Folgen
- Überblick zu allen zur Verfügung stehenden und notwendigen Ressourcen, die für die Zielerreichung wichtig sind
- Leistungsgerechte und wirtschaftliche Abrechnung Ihrer Leistungen auf Basis des individuellen Praxiskostenstundensatzes – HKP Erstellung anders.richtig

# Therapie – Kurs 3



## 5. Schritt | Handlungsplan

Entwicklung von systemischen Handlungsalternativen und Formulierung meines Handlungsplans, einschließlich der Überprüfung potenzieller Herausforderungen.

## 6. Schritt | Ressourcen-Identifikation

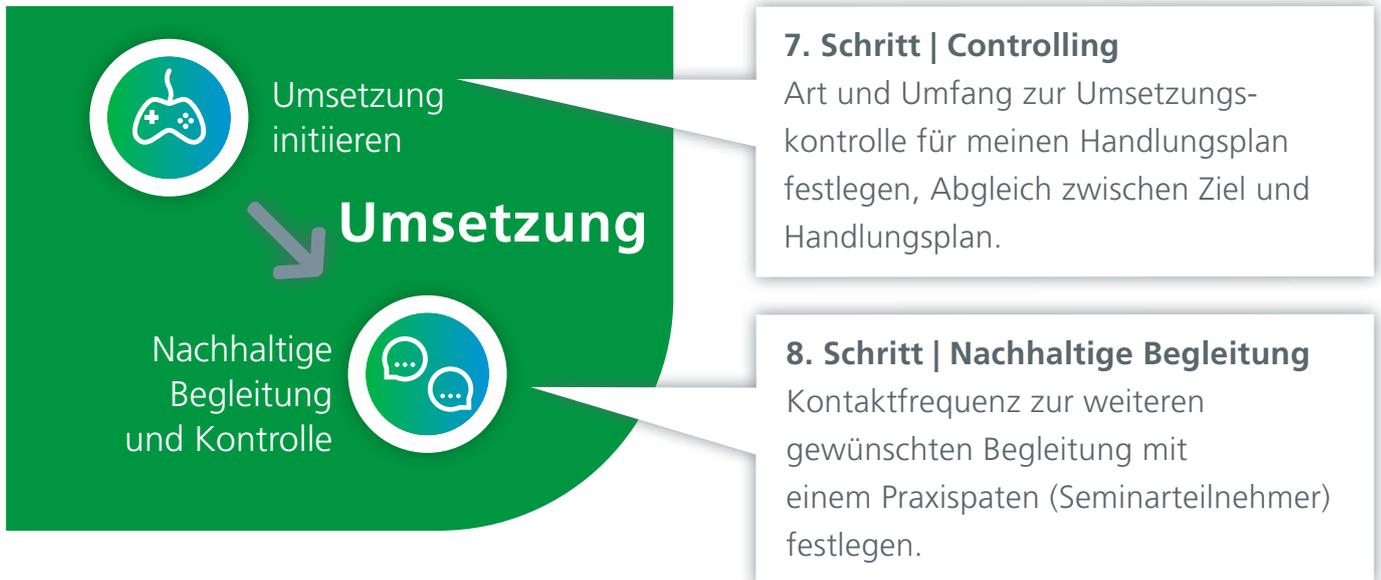
Identifikation von Ressourcen zur Zielerreichung auf Basis meiner eigenen Motive, Werte und Begabungen sowie meiner Mitarbeiter, Familie und allen anderen Prozessbeteiligten.

- Wie sieht mein **Behandlungskonzept zukünftig** aus? Vorstellung meiner zukünftigen **Praxisstrategie** im Plenum der Teilnehmer mit **Feedback** und **Erfahrungsaustausch**
- Was genau hilft mir, meine Praxisprozesse zukünftig noch effizienter und effektiver zu gestalten – wie werde ich diese im **Praxisalltag** etablieren – **Umsetzungsfahrplan**
- Wie helfen mir meine **Werte und Motive**, meine innere Einstellung, meine Pläne tatsächlich zur Umsetzung zu bringen?
- Welche Möglichkeiten zur Gestaltung meiner **Patienten- und Beratungsgespräche** werde ich zukünftig nutzen?
- Wie sieht mein Behandlungs- und Bestellkonzept bzw. mein **Wochenplan**, unter Berücksichtigung der **Wirtschaftlichkeit** meiner Praxis, aus?
- Was ist **Pflicht und Kür** in meiner Behandlung und wie vermarkte ich diese?
- Wie sind die **Verantwortlichkeiten** und **Aufgabenbereiche** in meiner Praxis eingeteilt?

## Ziel und Nutzen von Kurs 3

- Detaillierte Planung – Ihr persönlicher Therapieplan – ist so gestaltet, dass Sie auf Basis Ihrer individuellen Ressourcen die Umsetzung in Ihrer Praxis im Anschluss an den Workshop selbst durchführen können
- Ausgearbeitetes Konzept zum „Befindlichkeitsmanagement“ Ihrer Praxis - interne und externe Kommunikationsstrategien
- Zeitplan für die Umsetzung ist klar strukturiert und umsetzbar gestaltet
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten sind den „richtigen“ MitarbeiterInnen im Praxisteam zugeordnet
- Emotionales Wohlbefinden und hohe Motivation, um gesetzte Ziele zu erreichen

# Umsetzung – Kurs 4



- Was hat sich durch die **Verfeinerung meines Praxiskonzeptes** für unsere Patienten, meine Mitarbeiter, unsere Praxispartner und für mich selbst **geändert**?
- Welche Themen konnte ich besonders leicht zur **Umsetzung** bringen und welche **Effekte** ließen sich damit erreichen?
- Was waren besondere Herausforderungen für die Prozessbeteiligten und wie habe ich diese gemeistert?
- Welchen **Themen** warten noch auf eine Umsetzung?
- Wie habe ich die Umsetzung meiner Maßnahmen – **Erfolgskontrolle** - abgesichert?
- An welchen Parametern beurteile ich heute die Wirtschaftlichkeit meiner Praxis?
- Wie sieht Ihre **Planung** für die kommenden Jahre konkret aus?

## Ziel und Nutzen von Kurs 4

- Umsetzungskontrolle – Stand der individuellen Zielerreichung
- Detaillierter Abgleich mit Ihrem Handlungsplan – Erfolgskontrolle
- Partizipation an den Erfahrungen der anderen Teilnehmer und Ideensammlung
- Erfolgssicherung für die Zukunft und Erreichtes genießen

# Referenten



## **Dr. med. dent. Solveig Becker**

Zahnärztin,

Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie

Karl-Liebknecht-Straße 1

09575 Eppendorf

Tel.: 037293 259

Mobil: 0177 8116013

e-Mail: solveig-becker@t-online.de

### **Berufliche Ausbildung**

- Zahnärztin, niedergelassen in eigener Praxis seit 2007 in Eppendorf (Sachsen)

### **Berufserfahrung / Arbeitsschwerpunkte**

- Praxiskonzept: Ausrichtung auf umfassende Diagnostik mit anschließender Gesamtanierung aller notwendigen Bereiche der Zahnheilkunde zur Rehabilitation des Kauorgans
- Tätigkeitsschwerpunkt: Implantologie
- Integration von Hypnose, Hypnotherapie und NLP im eigenen Praxiskonzept
- NLP-Trainer (DVNLP), Trainerin und Supervisorin für Hypnose (DGZH e.V.)
- seit 2015 Leitung der selbstständigen DGZH-Regionalstelle Chemnitz (zur Ausbildung von Zahnärzten und Personal)

### **Trainererfahrung / Trainingsschwerpunkte**

- Seminare, Workshops zur Anwendung und Integration der Hypnose und NLP-Tools in der zahnärztlichen Praxis
- Seit 2009 curricularen Hypnose- und NLP-ausbildung in der DGZH und ÖGZH
- Nationale und internationale Referentin für Hypnose und NLP

# Referenten



## **Jan Slanina**

Geschäftsinhaber, Comes Medicorum –  
Die Unternehmensberatung für Heilberufe  
Ludwigstraße 20  
09113 Chemnitz  
Tel.: 0371 25620651  
Mobil: 0173 9882793  
e-Mail: [jan.slanina@comes-medicorum.de](mailto:jan.slanina@comes-medicorum.de)

## **Berufserfahrung / Arbeitsschwerpunkte**

- seit 2000 selbstständiger Unternehmensberater für Heilberufe, Gründer der Netzwerkgemeinschaft für Heilberufe
- Langjährige Personal- und Führungsverantwortung für eine Großbank im Heilberufssektor
- Tätig als Interim Praxismanager in niedergelassenen Arzt- und Zahnarztpraxen
- Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Personal- und Praxisstruktur Management, Personalführung, Kommunikation in komplexen und sensiblen Systemen
- Betriebswirtschaft im Heilberufssektor „Wegbegleiter für Mediziner“, von der Existenzgründung, der Praxiserweiterung bis hin zur Praxisabgabe

## **Ausbildung / Weiterbildung**

- Finanzfachwirt (FH) - Frankfurt School of Finance & Management
- Dipl. Vertriebsmanager - Institut für Marketing der Universität St. Gallen (CH)
- Systemischer Management Coach – Deutscher Verband für Coaching und Training e. V.
- Experte – Motiv Potenzial Analyse MPA – zertifiziert
- Management für neue Versorgungs- und Kooperationsformen im Gesundheitswesen – Health Care Akademie