

## Personalmanagement

### Wettbewerbsvorteil durch zielgerichtete Fortbildung/Teil 1

Laufende Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter ist eine notwendige und effektive Maßnahme, um den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens – damit auch einer Arztpraxis – langfristig zu sichern. Nach wie vor bleibt hier Potenzial ungenutzt.

Will man als Unternehmen im täglichen Wettbewerb bestehen, sind die Gewinnung und Bindung von qualifizierten Arbeitskräfte ein absolutes Muss. Ein zukunftsorientierter Ansatz ist eine strategische Personalentwicklung, die eine gezielte Förderung von Talenten sowie eine nachhaltige Weiterbildung von Arbeitnehmern einschließt. So können auch Arztpraxen ihre Chancen im Wettbewerb um Fachkräfte, ebenso wie das Potenzial ihrer Assistentinnen massiv steigern.

Leider haben viele Unternehmen diese Chance noch nicht begriffen, oder sehen Weiterbildungsmaßnahmen zu wenig als Führungsaufgabe. In dieser Hinsicht bilden Arztpraxen eine löbliche Ausnahme

– zumindest was die fachliche Weiterbildung der Arztassistentinnen betrifft. Dem Bereich des Praxismarketings, der Social-Skills der Assistentinnen, des Umgangs mit (schwierigen) Patienten, oder des Beschwerdemanagements wird aber auch hier zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Wenig zielgerichtete Bildungsmaßnahmen Laut einer Weiterbildungserhebung Institut der deutschen Wirtschaft ist die Bildungssituation in deutschen Unternehmen auf den ersten Blick nicht so schlecht. So ermöglichen insgesamt mehr als 80 Prozent aller Unternehmen ihren Mitarbeitern eine Weiterbildung und investieren dafür rund 30 Milliarden Euro; Zahlen, die durch 10 geteilt durchaus auf Österreich umlegbar sind. Betrachtet man jedoch die konkreten Maßnahmen und Angebote der Arbeitgeber, fällt auf, dass vor allem in kleinen und mittelständischen Unternehmen das Bildungsmanagement strategisch nur mangelhaft entwickelt ist. Vielmehr

wird es in der Praxis oft auf die Bereitstellung von Lehrmaßnahmen reduziert, anstatt zielorientiert und nachhaltig zu sein. Bildung ist häufig noch kein Führungsthema und so gehen diese Maßnahmen oft an den Bedürfnissen der Unternehmen vorbei – gerade in Arztpraxen, wenn es sich um Fortbildungsmaßnahmen, die das Praxismarketing betreffen, handelt.

#### Strategisches Bildungsmanagement als Führungsaufgabe

Ein strategisches Bildungsmanagement stellt die Grundlage einer nachhaltigen Personalpolitik dar und setzt die Anbindung der Bildungsziele an die Ziele des Unternehmens voraus. Um ein Bildungsmanagement strategisch auszurichten, ist es unerlässlich, sich einen Überblick über den Bedarf im Unternehmen zu verschaffen. Nur so lässt sich eine langfristige Planung der Bildungskonzepte und Maßnahmen ableiten. Hierfür sollten zuerst detaillierte Stellen- und Anforderungsprofile mit den Qualifikationen und Kompetenzen der Beschäftigten abgeglichen werden. Bildungskonzepte und damit einhergehende Maßnahmen können somit individuell auf das Unternehmen und die Mitarbeiter ausgerichtet werden, was den Beteiligten einen optimalen Nutzen ermöglicht. Wie ein entsprechendes Bildungsmanagement aussehen kann, erfahren Sie im zweiten Teil der Serie.

- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

Fr. 04.04., Sa. 05.04. und Sa. 10.05.2014, Wien  
Fr. 26.09., Sa. 27.09. und Sa. 18.10.2014, Graz STAFAM

#### Geförderter Kompaktlehrgang „Die professionelle Arzt-Assistentin“ Das zuverlässige Erfolgsrezept für Ihr Praxisteam: 2 ½ Tage die sich auf alle Fälle lohnen

Förderung von 60% -70% der anerkannten Kurskosten möglich!  
- 5 % SONDERBONUS FÜR LESER DER ÄRZTEKRONE

Lehrgangsinhalte des 5teiligen Kompakttrainings:

- ✓ Kommunikation + Telefon - Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2teilig)
- ✓ Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten- Konflikte meistern, Konflikte nutzen!
- ✓ Zeit und Persönlichkeit - Typgerechtes Selbstmanagement im Alltag
- ✓ Souveränes Auftreten - beeindruckend mit Patienten umgehen

Förderung + Rabatt nutzen und rasch anmelden! Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsgüte. Kosten ohne Förderung + Rabatt: Euro 995,-/TeilnehmerIn

- ✓ Optional buchbar: Wien 13.12.2014- Zusatzmodul „Praxismarketing- unverzichtbares Basiswissen für die moderne Praxismanagerin“

Unverbindliche Informationen und/oder Anmeldung: Tel: + 43 (0) 664 - 460 16 35

Viktoria Hausegger, mehr.wert für ärzte und apotheker, Wien  
[office@mehrwertmarketing.at](mailto:office@mehrwertmarketing.at); [www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)



VIKTORIA HAUSEGGER  
mehr.wert.

für ärzte und apotheker.  
marketing, das gezielt bewegt.  
Tel.: 0664/460 16 35  
[office@mehrwertmarketing.at](mailto:office@mehrwertmarketing.at)  
[www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)