

Fit
für den
Empfang

Teamleitung

Weiterbildung

Deeskalations-
training

Telefon-
training

Praxis-
wernermittlung



SEMINARPROGRAMM

2/2021



Inhaltsverzeichnis

Begrüßung	3
Fortbildungen Auszubildende	4
Fortbildungen Auszubildende/MFA	6
Fortbildungen MFA	7
Fortbildungen Ärzte/MFA	19
Fortbildungen Ärzte	24
Referenten	26
Anmeldung	29
Seminarplan	30

Impressum:

KVWL Consult GmbH
Robert-Schimrigk-Straße 4-6
44141 Dortmund
T 0231 94 32 39 54
F 0231 94 32 83 95 9
kvwl-consult@kvwl.de
www.kvwl-consult.de

Es gelten unsere AGB und Teilnahme- u. Zahlungsbedingungen
www.kvwl-consult.de

Druck & Layout:

IVD GmbH & Co. KG
49479 Ibbenbüren

Fotonachweis: Titelfoto: fovito-stock.adobe.com •
Icons: Julien Eichinger - stock.adobe.com • Foto
Rückseite: Contrastwerkstatt - stock.adobe.com •
Gruppenfoto: KVWL • Portraitfotos: KVWL, Julia-
ne Feldner, Marion Creß, Mechthild Wick, Andreas
Schaupp, Dr. Michael Welke, Dr. Hans-Joachim
Krauter, Moritz Feldkämper, Dr. Stefan Beyerlein,
Cornelia Bahnen.

Sehr geehrte Damen und Herren Doktoren, liebe Praxismitarbeiterinnen und -mitarbeiter,

die Corona-Pandemie beherrscht immer noch viele Bereiche unseres Lebens. Deshalb ist auch derzeit eine verlässliche Seminarplanung mit Präsenzveranstaltungen noch nicht umfassend möglich. Bereits in der ersten Jahreshälfte konnten viele Seminare nicht in Präsenzform stattfinden. Wir konnten sie jedoch kurzfristig durch Online-Seminare ersetzen. Das war für alle Beteiligten nicht immer ganz einfach. Doch wir lernen dazu, gewöhnen uns an dieses Format und haben an der einen oder anderen Stelle auch die Vorteile kennen und schätzen gelernt. Deshalb bieten wir auch in der zweiten Jahreshälfte einen Mix aus Präsenz- und Online-Seminaren an. Dabei behalten wir uns vor, die als Präsenzveranstaltung geplanten Seminare, je nach Entwicklung der Corona-Pandemie, alternativ als Online-Veranstaltungen durchzuführen. Wir setzen Sie selbstverständlich frühstmöglich darüber in Kenntnis.

Bei allen Präsenzveranstaltungen gelten nach wie vor die Hygienekonzepte der jeweiligen Veranstaltungsorte, die eine möglichst sichere Durchführung der Veranstaltungen gewährleisten. Hinweise zur Maskenpflicht, Abstandshaltung und maximaler Teilnehmerzahl finden Sie auf den Homepages der Tagungsorte.

Neu im Programm ist das Seminar „Überzeugen vs. Überreden“. Das praxisorientierte Tagesseminar ist sowohl als Präsenzveranstaltung als auch als Webinar verfügbar. Es bietet Interessenten eine wirksame Möglichkeit, in kurzer Zeit einen professionellen Standard in der Durchführung von Überzeugungsreden und Kurzstatements zu erlangen. Zudem sind auf der Basis der vorgestellten Redemotive Hinweise für eine zieleffiziente Gesprächsführung vorgesehen. Sicherlich ein interessanter Baustein für Sie in der Kommunikation mit Ihren Patienten und Patientinnen.

Alle aktuellen Seminare und Termine finden Sie auch auf unserer Internetseite unter www.kvwl-consult.de in der Rubrik Seminare. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Herzlichst

René Podehl und Brigitte Scholl



René Podehl,
Geschäftsführer
KVWL Consult GmbH



Brigitte Scholl,
Seminarorganisation
KVWL Consult GmbH



Dozentin:
Juliane Feldner,
Personaltrainerin /
Psychologin

NUR ONLINE

In die Ausbildung.Fertig.Los! **Start-up für das 1. Ausbildungsjahr** **in der Arztpraxis**

In diesem Ganztagsseminar werden Grundlagen für den Erfolg von Auszubildenden durch einen überzeugenden Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen und Patienten vermittelt. Persönliche Ausstrahlung, Kenntnis und Training von angemessenen Umgangsformen sowie Einsatz von angemessener Kommunikation in der Arztpraxis gewährleisten gute Voraussetzungen für ein sicheres Auftreten und die Fähigkeit, auch schwierige berufliche Situationen zu meistern.

Inhalte:

- › Das eigene Auftreten - sicher wirken durch Kompetenz, Freundlichkeit und Stilsicherheit
- › Gutes Benehmen und höflicher Umgang in der Arztpraxis
- › Kleidung, Manieren und Distanz/Nähe
- › Grundkenntnisse zu Kommunikationssituationen im Berufsleben

**Seminar
Infos**

Seminar: 498

Termin: 11. 08. 2021
Online

Zeit: 9.00 bis 16.00 Uhr

Kosten: 180 Euro (zzgl. USt)

Kommunikationstraining für Auszubildende

Sicheres und souveränes Auftreten in Gesprächen

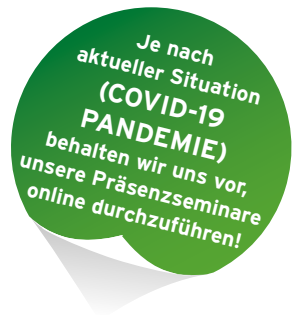
Die Teilnehmer/innen des Seminars lernen ein sicheres und souveränes Auftreten in Gesprächen und im Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen/Kolleginnen und Patienten. Weitere Inhalte sind das eigene Gesprächsverhalten als „junger“ Mitarbeiter und Berufseinsteiger zu reflektieren und im Kontext der Aufgabenstellung einer Arztpraxis richtig einzusetzen.

Inhalte:

- › Das sichere Auftreten in Gesprächen
- › Der Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen/Kolleginnen und Patienten
- › Ein angemessenes Kommunikationsverhalten in der Arztpraxis
- › Das eigene Gesprächsverhalten reflektieren und im Kontext der Aufgabenstellung in der Arztpraxis richtig einsetzen



Dozentin:
Juliane Feldner,
Personaltrainerin /
Psychologin



Seminar Infos

Seminar: 511

Termin: 17. 11. 2021
Ärztehaus Münster

Zeit: 14.00 bis 18.00 Uhr

Kosten: 170 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:
Juliane Feldner,
Personaltrainerin /
Psychologin

Telefontraining für Auszubildende Grundlagen des Telefonmanagements

Die Teilnehmer/innen werden in die Grundlagen des Telefonmanagements eingeführt. Im Vordergrund steht die Reflexion des eigenen Gesprächsverhaltens. Mit Hilfe von Feedback, Hinweisen und Tipps werden die Auszubildenden angeregt, eigene Stärken auszubauen und im Praxisalltag effektiv einzusetzen.

Inhalte:

- › Routinierter Umgang mit Standardsituationen am Telefon
- › Informationen sicher vermitteln und weitergeben
- › Weiterleitung von Telefonaten
- › Wirkung der Stimme
- › Professionelle Gesprächsführung am Telefon

Die
**TEILNAHME-
GEBÜHREN**
aller Seminare in diesem
Heft sind steuerlich
absetzbar!

**Seminar
Infos**

Seminar: 507

Termin: 03. 11. 2021
Ärztehaus Münster

Zeit: 14.00 bis 18.00 Uhr

Kosten: 170 Euro (zzgl. USt)

Auszubildende einarbeiten, anleiten und professionell unterstützen

Zeit nehmen für die Neuen

Ziel der Veranstaltung ist es, Hinweise und Hilfestellungen für einen erfolgreichen Ausbildungsverlauf zu vermitteln und das Potential der Auszubildenden für die Arztpraxis zu fördern.

Inhalte:

- › Erfahrungsaustausch und Reflexion über Anleitungsgespräche
- › Psychologische Modelle zu Verstehensprozessen und Wissensvermittlung
- › Inputs zum Forschungsgegenstand „Jugend“: Ergebnisse und (mögliche) Konsequenzen für die Ausbildung von MFA
- › Motivation zum Lernen und Unterstützung von Auszubildenden beim Berufsabschluss und Übernahme in die Arztpraxis



Dozentin:
Juliane Feldner,
Personaltrainerin /
Psychologin

**Seminar
Infos**

Seminar: 499

Termin: 01. 09. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: 14.00 bis 18.00 Uhr

Kosten: 170 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:
Juliane Feldner,
 Personaltrainerin /
 Psychologin

Unzufriedene Patienten - was tun? Angespante Situationen in der Arztpraxis erkennen und professionell gestalten

Erwartungen und Wünsche von Patienten scheinen manchmal ins Uferlose zu gehen. In dem Seminar erhalten die Teilnehmer/Innen zahlreiche und fundierte Hinweise, wie sie eskalierende und bedrängende Gespräche und Angriffe durch geschickte und situationsangemessene Anwendung von Kommunikationsstrategien gezielt abbauen oder minimieren können.

Inhalte:

- › Eigen- und Fremdwahrnehmung in konflikthaften Situationen
- › Deeskalation durch Körpersignale und sprachliche Einwirkung
- › Einwände positiv behandeln
- › Möglichkeiten der Gesprächsführung

**Seminar
 Infos**

Seminar: 516

Termin: 24. 11. 2021
Parkhotel Gütersloh

Zeit: 15.00 bis 19.00 Uhr

Kosten: 170 Euro (zzgl. USt)

Konflikt- und Kritikgespräche in der Arztpraxis

Fundierter Leitfaden für den Umgang mit Konflikt- und Kritikgesprächen

In diesem Seminar wird Personalverantwortlichen und Teamleitungen ein fundierter Leitfaden für den Umgang mit Konflikt- und Kritikgesprächen vorgestellt. Dabei werden Hinweise für eine professionelle Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation gegeben. Beispielhaft werden realitätsnahe Gespräche aus dem Praxisalltag trainiert und souveräne Vorgehensweisen entwickelt. Allgemeine Hinweise, Tipps und Empfehlungen zu Konflikt- und Kritikgesprächen runden das Seminar ab.

Inhalte:

- › Konflikt- und Kritikgespräche zielorientiert und strukturiert einsetzen
- › Den situativ passenden Führungsstil anwenden
- › Die typische Struktur von Kritikgesprächen kennen lernen
- › Training praxisnaher Konflikt- und Kritikszenarien



Dozentin:
Juliane Feldner,
Personaltrainerin /
Psychologin

NUR ONLINE

**Seminar
Infos**

Seminar: 519

Termin: 15. 12. 2021
Online

Zeit: 14.00 bis 18.00 Uhr

Kosten: 120 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:
Mechthild Wick,
 Personaltrainerin / Coach

NUR ONLINE

Fit für den Empfang

Der erste Eindruck zählt

Mitarbeiter am Empfang sind oftmals die ersten Kontaktpersonen für Patienten. Sie sind das Aushängeschild der Praxis und Spiegelbild des Unternehmens. Möchten Sie, dass der Patient gleich von der ersten Begegnung an einen überzeugenden Eindruck von Ihnen und der Praxis gewinnt?

Inhalte:

- › Die Bedeutung des Empfangs für die Patientenzufriedenheit
- › Basisqualifikationen für den Umgang mit Patienten
- › Der Einfluss von visuellen, akustischen und emotionalen Aspekten im Hinblick auf die Wahrnehmung der Praxisbesucher
- › Das 1 X 1 in der Patientenkommunikation
- › Kommunikation mit anspruchsvollen „Kunden“
- › Souveränität in Stresssituationen

**Seminar
 Infos**

Seminar: 517

Termin: 26. 11. 2021
Online

Zeit: 14.00 bis 17.00 Uhr

Kosten: 120 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:
Marion Creß,
 Kommunikationstrainerin /
 Sprecherzieherin

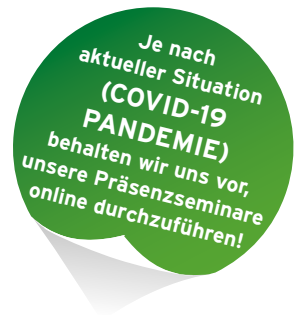
Telefontraining Basis

Moderne Höflichkeit am Telefon

Das Seminar vermittelt Grundkenntnisse zu Verhaltensregeln und moderner Höflichkeit am Telefon und trainiert Ausschnittssituationen und Telefongespräche in der Arztpraxis mit dem Ziel, korrekte und stillichere Umgangs- und Kommunikationsformen im telefonischen Kontakt mit Patienten und Geschäftspartnern zu kennen und zu beherrschen.

Inhalte:

- › Der gute Ton am Telefon und in der direkten Begegnung
- › Begrüßung und Empfang am Telefon - Der erste Eindruck und die Wirkung auf Patienten
- › Wertschätzend und verständlich informieren und beraten
- › Besonderheiten des Telefons als moderne Kommunikationsform
- › Stimmige und souveräne Gesprächsführung vom Small-Talk bis zur Beschwerde



Seminar Infos

Seminar: 501

Termin: 08. 09. 2021
Ärztehaus Münster

Zeit: 14.00 bis 18.00 Uhr

Kosten: 170 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:

Marion Creß,

Kommunikationstrainerin /
Sprecherzieherin

Telefontraining Intensiv

Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Das Intensivseminar ist gedacht für routinierte Arzthelferinnen im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und herausfordernden Situationen im Praxisalltag.

Inhalte:

- › 7 Regeln der Gesprächsführung
- › Grundlagen zur Kommunikationspsychologie für Telefonprofis
- › Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- › Strategien zur Deeskalation von Telefongesprächen

BILDUNGSSCHECCK
Machen Sie sich schlau – es zahlt sich aus!

**Wir akzeptieren
Bildungsschecks!**
Nähere Infos unter:
www.weiterbildungsberatung.nrw/foerderung/bildungsscheck

**Seminar
Infos**

Seminar: 513

Termin: 18. 11. 2021
Ärztelhaus Dortmund

Zeit: 15.00 bis 19.00 Uhr

Kosten: 170 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:
Juliane Feldner,
 Personaltrainerin /
 Psychologin

Neu und unerfahren als Teamleiterin in der Arztpraxis

Den Start als Teamleitung begleiten und hilfreiche Anregungen für die neue Funktion geben

Das Seminar beschäftigt sich mit Themen rund um Aufgaben, Voraussetzungen und Kompetenzen einer Teamleiterin. Dazu zählt die Auseinandersetzung mit dem Führungs- und Rollenverständnis und die Beleuchtung von speziellen Zielsetzungen in der Praxis. Durch die Bearbeitung von Fallbeispielen und praxisorientierten Übungen werden Einblicke in den Praxisalltag einer Teamleitung gegeben.

Inhalte:

- › Erkennen, was sich in der neuen Aufgabe verändert
- › Das persönliche Verhalten bewusst auf die neue Situation einstellen
- › Sich von der früheren Rolle als Mitarbeiter/In lösen
- › Natürliche Autorität als Teamleitung (und Vorgesetzte) entwickeln und stabilisieren

Seminar Infos

Seminar: 510

Termin: 10. 11. 2021
Ärztehaus Münster

Zeit: 9.00 bis 16.00 Uhr

Kosten: 230 Euro (zzgl. USt)
inkl. Verpflegung + Unterlagen



Dozentin:
Juliane Feldner,
 Personaltrainerin /
 Psychologin

NUR ONLINE

Teamleiterin in der Arztpraxis Führungsrolle, Selbstverständnis und Arbeitsauftrag optimal umsetzen

Teamleitungen brauchen einen Plan und Werkzeuge, auch wenn es weder den richtigen Führungsstil noch Patentrezepte gibt. Viel wichtiger ist die Fähigkeit, Situationen authentisch und praxiskonform zu meistern. Das Seminar behandelt sowohl die wichtigsten Teamleitungsaufgaben und -herausforderungen als auch Führungsstile und -gespräche.

Inhalte:

- › Führungsansätze, - praktiken und -erfahrungen in Arztpraxen
- › Aufgabenstellung einer moderner Teamleitung und Prioritätensetzung
- › Herausforderungen und veränderte Rollen in der Teamleitung und Reflexion des eigenen Führungsverständnisses

**Seminar
 Infos**

Seminar: 512

Termin: 18. 11. 2021
 Online

Zeit: 9.00 bis 16.00 Uhr

Kosten: 180 Euro (zzgl. USt)



Dozentin:
Juliane Feldner,
 Personaltrainerin /
 Psychologin

„Immer dazwischen!“ - In der Sandwichposition als Teamleitung Kompetent führen und geführt werden

Führen ist immer spannend und vor allem spannungsgeladen. Das wird im Kontrast der Erwartungen von Seiten der Mitarbeiterinnen und dem eigenen Vorgesetzten im Praxisalltag vielfach deutlich: Mitarbeiter möchten wahrgenommen und vertrauensvoll sowie verlässlich unterstützt werden; Praxisverantwortliche möchten die Umsetzung von Zielen und gute Ergebnisse in der Arztpraxis erreichen.

Dieses Führungstraining will MFA helfen, sich in der Führungsposition zu festigen und den Umgang mit sich selbst, mit dem Team und den Praxisverantwortlichen zu professionalisieren.

Inhalte:

- › Selbstreflexion der eigenen Führungsposition
- › Autonomie und eigenes Führungsprofil entwickeln
- › Flexibel und souverän Anforderungen definieren und priorisieren
- › Kompetenter Umgang mit Zielkonflikten, unklaren Arbeitsaufträgen und Entscheidungsvakuum
- › Umgang mit Misserfolgen und Frustrationen

**Seminar
 Infos**

Seminar: 518

Termin: 01. 12. 2021
Ärztehaus Münster

Zeit: 09.00 bis 16.00 Uhr

Kosten: 230 Euro (zzgl. USt)
inkl. Verpflegung + Unterlagen



Dozentin:
Juliane Feldner,
 Personaltrainerin /
 Psychologin

Als Teamleiterin sicher und überzeugend kommunizieren und auftreten

Schwierige Gesprächssituationen meistern

In diesem Seminar werden verschiedene Elemente der Kommunikation in der Arztpraxis trainiert und deren Wirkung in persönlichen Gesprächen reflektiert.

Im Vordergrund stehen die Verbesserung der rhetorischen Fähigkeiten sowie Gesprächssituationen durch ein sicheres und selbstbewusstes Auftreten effektiv und zielorientiert zu führen.

Die Teilnehmenden lernen ihre Wirkung auf andere im beruflichen Alltag besser einzuschätzen und angemessene Strategien zu entwickeln, partnerorientierte und kompetente Informationen aufzubereiten und schwierige Gesprächssituationen zu meistern.

Inhalte:

- › Reflexion der eigenen „Selbst-Darstellung“
- › Verständlichkeit und Kommunikationsfertigkeit in Gesprächen
- › Rhetorische Kompetenzen steigern
- › Eigene Potentiale erkennen und nutzen
- › Selbstsicherheit und Souveränität trainieren und festigen

**Seminar
 Infos**

Seminar: 506

Termin: 27. 10. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: 09.00 bis 16.00 Uhr

Kosten: 230 Euro (zzg. USt)
inkl. Verpflegung + Unterlagen



Dozentin:
Juliane Feldner,
 Personaltrainerin /
 Psychologin

Schwierige Situationen als Teamleiterin meistern

Souveräner Umgang mit „schwierigen“ Mitarbeiterinnen

Als schwierig werden zumeist solche Führungssituationen angesehen, in denen Beschäftigte sich auf Dauer nicht an Vereinbarungen, Regeln und Vorgaben halten oder nicht die gewünschte Leistung zeigen. Das Seminar will hier mehr Sicherheit und Klarheit vermitteln.

Inhalte:

- › Konsequentes, abgestuftes Vorgehen bei anhaltendem Problemverhalten
- › Selbstwertbeeinträchtigungen, Leistungsprobleme und Verstrickungen
- › Unterstützende und zugleich zielgerichtete und strukturierte Gesprächsführung
- › Praxis des Führungsverhaltens: Beistand, Tipps, Hinweise und „No-Gos“
- › Übungsgespräche: Kritik, Feedback und Motivation
- › Exemplarische Fallbearbeitungen

Seminar Infos

Seminar: 503

Termin: 29. 09. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: 09.00 bis 16.00 Uhr

Kosten: 230 Euro (zzgl. USt)
inkl. Verpflegung + Unterlagen



Cornelia Bahnen
Trainerin, Beraterin

Intensivkurs Praxismanagerin

Führungsaufgaben eigenverantwortlich übernehmen

Ziel des Kurses ist es, Sie in den wichtigsten Funktionen und Aufgabengebieten des Praxis- und Selbstmanagements zu stärken. Dies gibt Ihnen die Möglichkeit, Führungsaufgaben eigenverantwortlich zu übernehmen und den Praxisinhaber wirkungsvoll zu entlasten. Sie lernen wichtige Instrumente des Qualitätsmanagements kennen und erfahren, wie Sie souverän mit Veränderungen umgehen. Wir stärken Ihre Fähigkeiten, Konflikte im Team und mit Kollegen zu erkennen und konstruktiv zu lösen. Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Tipps zur effektiven Terminorganisation und üben anhand von Beispielen die zielgerichtete Kommunikation in der Praxis.

Inhalte:

- › Personalmanagement und Teamführung
- › Konfliktmanagement
- › Qualitätsmanagement in der Praxis
- › Terminusystem
- › Kommunikationstraining
- › Veränderungsmanagement
- › Angebot ergänzender Leistungen

**Seminar
Infos**

Seminar: 500

Termin: 06. bis 10. 09. 2021
Ärztehaus Münster

Seminar: 504

Termin: 04. bis 08. 10. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: Mo. 11.00 bis 17.00 Uhr
Di. Mi. Do. 09.00 bis 17.00 Uhr
Fr. 09.00 bis 14.00 Uhr

Kosten: 650 Euro (zzgl. USt)
inkl. Verpflegung + Unterlagen



Dozentin:
Mechthild Wick,
 Personaltrainerin / Coach

NUR ONLINE

Praxisführung unter der Lupe Effizienz und Optimierung von Organisations- prozessen im „Unternehmen Arztpraxis“

Untersuchungen und Studien belegen: In vielen deutschen Arztpraxen existiert unausgeschöpftes Potenzial zur Verbesserung von Strukturen und Abläufen. Insbesondere Zeit- und Fehlermanagement werden in vielen Praxen zu wenig berücksichtigt. Das Seminar zeigt Wege, wie man mit wenigen, einfach und schnell anzuwendenden Methoden einen hohen Nutzen für die Praxis erzielt zur Verbesserung von Produktivität und des Betriebsergebnisses sowie zur Verringerung von Fehlerquoten (quantitativ und qualitativ).

Inhalte:

- › Analyse von Fehlern/Fehlerkategorien und die Übertragung auf den Alltag
- › Die 6 Fragen der „Sesamstraße“: wer, wie, was, womit, warum, wann
- › Integration ins Qualitätsmanagement
- › Die Arbeit mit CIRS
- › „Beispielfehler“ aus der Praxis und ihre Vermeidung für die Zukunft
- › Die Verknüpfung von Fehlermanagement mit Zeitmanagement
- › Vermeidung von Doppelarbeiten
- › Transparenz von Arbeitsprozessen/Informationsfluss/ Kommunikation
- › Delegation

**Seminar
 Infos**

Seminar: 509

Termin: 05. 11. 2021
Online

Zeit: 15.00 bis 18.00 Uhr

Kosten: 120 Euro (zzg. USt)



Dozent:
DeltaMed Akademie

NUR ONLINE

Ausbildung zum/zur Datenschutzbeauftragten (Arztpraxis)

Die Datenschutz-Grundverordnung sowie das Bundesdatenschutzgesetz fordern für Arztpraxen, unter bestimmten Voraussetzungen die Benennung eines/einer Datenschutzbeauftragten. Die benannten Datenschutzbeauftragten tragen dabei eine große Verantwortung. Gerade in Arztpraxen handelt es sich um ganz besonders sensible Patientendaten. Dementsprechend hoch sollte auch die Qualifikation des/der Datenschutzbeauftragten sein. Nicht zuletzt geht es neben dem Schutz von Gesundheitsdaten auch um die Sicherheit wichtiger Betriebsdaten, wie Mitarbeiter- oder Abrechnungsdaten.

Mit dieser Ausbildung im Rahmen unserer Online-Fortbildung qualifizieren wir Sie zum/zur Datenschutzbeauftragten in der Arztpraxis. Die Online-Fortbildung vermittelt sehr praxisnah und kompakt umfassende Datenschutzkenntnisse mit dem Schwerpunkt „Arztpraxis“. Um den Lernerfolg sicherzustellen, erhalten Sie zwischen den einzelnen Online-Modulen Einsendeaufgaben. Die Prüfung besteht aus einer Hausarbeit, auf die Sie gut vorbereitet werden.

Die Fortbildung richtet sich an Praxisinhaber, Psychotherapeuten und Praxismitarbeiter, die ihr Wissen im Datenschutz vertiefen wollen, sowie an Mitarbeiter, die aufgrund der DSGVO die Aufgabe als Datenschutzbeauftragte übernehmen werden oder bereits übernommen haben.

Inhalte:

- › Grundlagen des Datenschutzes
- › Datenschutzrecht
- › Schweigepflicht von Berufsgeheimnisträgern
- › Aufgaben, Funktion und Benennung des Datenschutzbeauftragten
- › Meldepflichten
- › Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten
- › Auftragsverarbeitungen
- › IT-Sicherheit
- › Datenweitergabe und -übermittlung
- › Betroffenenrechte
- › Aufsichtsbehörden
- › Dokumentationspflichten
- › Gewährleistung der Diskretion
- › Auskünfte gegenüber Dritten
- › Informationspflichten



Seminar: 514

Termin: 22. bis 25. 11. 2021
Online

Zeit: 10.00 bis 14.30 Uhr

Kosten: 480 Euro (zzgl. USt)



Dozent:
Dr. Michael Welke,
Rhetorik- und
Verhandlungstrainer

Überzeugen vs. Überreden!

Reden sind Rituale. Sie bilden eine standardisierte Form von Überzeugungskraft, fachlicher Stärke und persönlicher Inszenierung.

Der Berufsalltag bietet unterschiedliche Gelegenheiten und Anforderungen, eigene Redefähigkeit und rhetorische Wirksamkeit unter Beweis zu stellen. Sei es in der Planung und Durchführung ergebnisorientierter Meetings, dem Auftreten in öffentlichen Veranstaltungen, der motivierenden Ansprache von Kolleginnen und Kollegen oder in der treffsicheren Argumentation in berufsspezifischen Problemstellungen: Immer wieder geht es um die optimale Verbindung von Persönlichkeit und fachlich-argumentativer Stärke.

Dieses praxisorientierte Webinar bietet ambitionierten Interessenten eine wirksame Möglichkeit, in kurzer Zeit einen professionellen Standard in der Durchführung von Überzeugungsreden und Kurzstatements zu erlangen. Weiterhin sind auf der Basis der vorgestellten Redemotive Hinweise für eine zieleffiziente Gesprächsführung vorgesehen.

Inhalte:

- › Fremdwahrnehmung und Eigenwahrnehmung:
Optik, Akustik und Sprache
- › Redetraining als Gedächtnistraining
- › Strukturpläne für Überzeugungsreden
und Kurzstatements
- › Umgang mit „Spontananforderungen“
- › Argumentationslehre
- › Einarbeitung klassischer Redefiguren
- › Systemische Zielgruppenanalyse und
entsprechende Ansprache
- › Optional Hinweise zur Führungskommunikation
in Verwaltungen



**Seminar
Infos**

Seminar: 505

Termin: 06. 10. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: 9.00 bis 17.00 Uhr

Kosten: 250 Euro (zzgl. USt)
inkl. Verpflegung + Unterlagen

Seminar: 515

Termin: 24. 11. 2021
Online

Zeit: 9.00 bis 17.00 Uhr

Kosten: 200 Euro (zzgl. USt)



ONLINE



Dozent:

Dr. Hans-Joachim Krauter,
Diplom-Volkswirt /
Finanzberater auf
Honorarbasis



Dozent:

Moritz Feldkämper,
Wirtschaftsprüfer /
Steuerberater

Praxiswertermittlung und -bewertung Seminar für Praxisabgeber

Das Seminar geht auf die verschiedenen Anlässe einer Praxisbewertung ein und zeigt die unterschiedlichen Bewertungsmethoden. Anlässe sind zum Beispiel die Gründung einer Gemeinschaftspraxis, die Kreditprolongation, Basel II oder der Praxisverkauf.

Die steuerlichen Vergünstigungen werden ausführlich besprochen. Die finanziellen Auswirkungen und die Integration des Praxiswertes als Teil des Gesamtvermögens sind ebenfalls Bestandteil des Seminars.

Inhalte:

- › Unterschiedliche Bewertungsmethoden
- › Steuerliche Vergünstigungen
- › Integration des Praxiswertes als Teil des Gesamtvermögens
- › Finanzielle Auswirkungen des Praxiswertes als Teil des Gesamtvermögens

**Seminar
Infos**

Seminar: 508

Termin: 03. 11. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: 15.30 bis 19.00 Uhr

Kosten: 190 Euro (zzgl. USt)



Dozent:
Dr. Stefan Beyerlein,
 Arzt /
 Lean Healthcare Experte

Zeit gewinnen und Kosten sparen mit Lean Healthcare

Kosten- und Zeitdruck in der Arztpraxis meistern

Aufgrund der gesetzlichen Verpflichtung zum Qualitätsmanagement verfügen Arztpraxen bereits über weitreichende Prozessbeschreibungen und Standards. Hierauf baut das Leansystem auf und entwickelt diese konsequent weiter. Ziel ist es, die Prozesse auf den Patienten auszurichten und hierbei auf ihre Wertschöpfung und Verschwendung hin zu prüfen. Als Wertschöpfung wird im Lean System die Zeit bezeichnet, in der eine Leistung für oder am Patienten erbracht wird. Während dieser Arbeitsanteil stetig gesteigert werden soll, gilt es gleichzeitig, die Verschwendung zu reduzieren. Hierzu gehören beispielsweise Wartezeiten, unnötige Wege und Transporte und große Lagerhaltung.

Inhalte:

- › Einführung in die Lean Healthcare Philosophie
- › Überblick über die Säulen und Methoden von Lean Healthcare
- › Fünf Schritte zur Implementierung von Lean Healthcare in der Arztpraxis

Je nach
 aktueller Situation
 (COVID-19
 PANDEMIE)
 behalten wir uns vor,
 unsere Präsenzseminare
 online durchzuführen!

Seminar Infos

Seminar: 502

Termin: 22. 09. 2021
Ärztehaus Dortmund

Zeit: 15.00 bis 19.00 Uhr

Kosten: 190 Euro (zzg. USt)

Zertifiziert mit 6 Punkten

Unsere Referenten

Wir stellen uns vor!



Dr. Stefan Beyerlein
Arzt / Lean Healthcare Experte

Dr. Stefan Beyerlein ist Chefarzt der Klinik für Kinderchirurgie und stellvertretender ärztlicher Direktor der DRK Kinderklinik Siegen. Neben seiner klinischen Tätigkeit ist er seit Jahren als Referent, Berater und Autor für medizinrelevante Themen aktiv. Seine Schwerpunkte liegen hier insbesondere auf der erfolgreichen Kommunikation mit Mitarbeitern und Patienten, der Entwicklung von Führungspersönlichkeiten sowie dem Aufbau effektiver Praxis-/Abteilungsstrukturen. Als zertifizierter Lean Healthcare Experte unterstützt er Praxen und Kliniken dabei, die Lean Philosophie in ihrem Umfeld passgenau umzusetzen.
www.lean-healthcare.de



Marion Creß
Kommunikationstrainerin / Sprecherzieherin

Marion Creß ist seit über 20 Jahren als Trainerin und Dozentin in der Erwachsenenbildung tätig. Die Schwerpunktthemen in Wirtschaft und Verwaltung sind: Präsentation und Persönlichkeit, Professionelle Gesprächsführung, Kundenorientierte Kommunikation, Sprech- und Stimmtraining.
www.feldnerkoenig.de



Moritz Feldkämper
Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

Moritz Feldkämper ist als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater selbstständig in Ibbenbüren tätig und betreut Freiberufler und mittelständische Unternehmen. Tätigkeitsschwerpunkte sind die Beratung bei Unternehmensübertragungen und der Unternehmensnachfolge.
www.feldkaemper.com



Juliane Feldner

Personaltrainerin / Psychologin

Juliane Feldner, Jahrgang 1962, Mitinhaberin der Feldner & König, Personalentwicklung und -training, GbR blickt auf eine langjährige Beratungs- und Seminarerfahrung in Arztpraxen, Krankenhäusern, Firmen, Non-Profit-Organisationen und Öffentlichen Trägern im Bereich von Führungsfunktionen, Personalentwicklung und -qualifizierung zurück. Die besonderen Schwerpunkte ihrer Tätigkeit liegen in den Bereichen Personalführung, Beratung, Coaching, Teamtrainings, Konfliktbegleitung, Gesundheitsmanagement und praxisorientierten Fortbildungsveranstaltungen. Sie verfügt über ein breites Netzwerk in ihren unterschiedlichen Handlungsfeldern.

www.feldnerkoenig.de



Dr. Hans-Joachim Krauter

Diplom-Volkswirt / Finanzberater
auf Honorarbasis

Dr. Hans-Joachim Krauter verfügt über eine mehr als 27jährige Praxiserfahrung in der Beratungsbranche. Davon war er 16 Jahre in der Finanzdienstleistungsbranche für die MLP-AG als selbständiger Berater, Geschäftsstellenleiter und Referent aktiv. Als Freiberufler ist er seit 10 Jahren als unabhängiger Finanzberater auf Honorarbasis, Referent und Autor tätig. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die ganzheitliche Finanz- und Steuerplanung und -beratung, die Unternehmerberatung sowie die Praxisanalyse und -bewertung.

www.finanzweiser.de



Mechthild Wick

Personaltrainerin / Coach

Seit 2000 selbstständige Trainerin, Beraterin und Coach im Gesundheitswesen (Arztpraxen, Medizinische Versorgungszentren, Krankenhäuser, Kassenärztliche Vereinigungen, Akademien für Fortbildungen von Medizinern und nichtärztlichem Fachpersonal).

Zertifizierter systemischer Coach (IHK und europäische Gesellschaft für Supervision und Coaching), Train-The-Trainer-Fortbildung in Andragogik (Erwachsenenbildung), Entspannungspädagogin sowie geprüfter Stressmanagement- und Mentalcoach, Ausbildung zur Lebens- und Sozialberaterin.

www.wick-training.de



Andreas Schaupp

Dipl. Betriebswirt

Andreas Schaupp ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung DeltaMed Süd. Seit vielen Jahren unterstützt er als Trainer und Berater Ärzte und MFA im Praxisablauf sowie im Qualitätsmanagement. Aufgrund seiner praktischen Erfahrungen vermittelt er die Themen sehr praxisrelevant und kurzweilig.

Als Lehrbeauftragter der Länder Niedersachsen und Hessen begleitet er Studierende aus dem Gesundheitswesen bei der betriebswirtschaftlichen Ausbildung.

www.deltamed-akademie.de



Cornelia Bahnen

Trainerin, Beraterin

Cornelia Bahnen ist als Trainerin und Beraterin für die Unternehmensberatung DeltaMed Süd tätig. Aufgrund langjähriger Erfahrung als Führungskraft liegen die Themenschwerpunkte im Bereich Kommunikation, Personalentwicklung, Teamtraining und Mitarbeiterführung. Nach einer Ausbildung zur Fachkraft für Datenschutz und Datensicherheit (DEKRA) im Jahre 2018 übernimmt sie zudem die Betreuung und Beratung im Bereich Datenschutz für Unternehmen im Gesundheitswesen, speziell für Arztpraxen und Apotheken.

www.deltamed-akademie.de



Dr. Michael Welke

Rhetorik- und Verhandlungstrainer

Dr. Michael Welke, Rhetorik- und Verhandlungstrainer, legte nach seiner Trainerausbildung an der Universität Duisburg Anfang der 1990er Jahre den Grundstein zu seinen Beratungsunternehmen welke-trainings.de und rhetor.net. Aktuell ist er für unterschiedliche Zielgruppen aus der Wirtschaft, dem Gesundheitswesen, dem öffentlichen Dienst und dem Spitzensport tätig.

www.welke-trainings.de

ANMELDUNG **KVWL**CONSULT

Senden Sie uns das Formular per Post, per E-Mail oder Fax!

Fax:0231-9432-83959 | E-Mail: kvwl-consult@kvwl.de

Bitte hier ankreuzen, wenn Sie unsere Antwort mit der Post und nicht per Fax erhalten möchten.

SEMINAR NR.: _____ **SEMINARTITEL:** _____

Bitte private Emailadresse und Anschrift des Teilnehmers in Blockschrift eintragen - Danke!

Email/Name/Vorname/Titel:

Straße:

PLZ/Ort:

Ich möchte über weitere Seminare/Workshops informiert werden.

Ort/Datum:

Unterschrift (Teilnehmer):

Rechnungsanschrift: Praxisstempel oder Adresse bitte in Blockschrift:

Name/Vorname/Titel:

Straße:

PLZ/Ort:

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die auf der Internetseite: www.kvwl-consult.de veröffentlichten Teilnahme- und Zahlungsbedingungen der KVWL Consult GmbH und habe die dort veröffentlichte Information zur Erhebung der personenbezogenen Daten nach Art. 13 DSGVO zur Kenntnis genommen.

Ort/Datum:

Unterschrift (Rechnungsempfänger):

I N F O R M A T I O N für den Rechnungsempfänger: Nach erfolgtem Seminarbesuch erhalten Sie eine Rechnung, die innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt zu bezahlen ist.

Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite: **www.kvwl-consult.de**

SEMINARPROGRAMM 1/2021

Nr.	Datum	Zeit	Ort	Seminartitel	Referent
498	11. Aug 21	09.00-16.00	online	In die Ausbildung.Fertig.Los	Feldner
499	01. Sep 21	14.00-18.00	Dortmund	Auszubildende einarbeiten	Feldner
500	06.-10. Sep 21	09.00-17.00	Münster	Intensivkurs Praxismanagerin	Bahnen
501	08. Sep 21	14.00-18.00	Münster	Telefontraining Basis	Creß
502	22. Sep 21	15.00-19.00	Dortmund	Lean Healthcare	Beyerlein
503	29. Sep 21	09.00-16.00	Dortmund	Schwierige Situationen als Teamleiterin meistern	Feldner
504	04.-08. Okt 21	09.00-17.00	Dortmund	Intensivkurs Praxismanagerin	Bahnen
505	06. Okt 21	09.00-17.00	Dortmund	Überzeugen vs. Überreden	Welke
506	27. Okt 21	09.00-16.00	Dortmund	Als Teamleiterin überzeugend kommunizieren	Feldner
507	03. Nov 21	14.00-18.00	Münster	Telefontraining für Azubis	Feldner
508	03. Nov 21	15.30-19.00	Dortmund	Praxiswertermittlung u. -bewertung	Krauter/ Feldkämper
509	05. Nov 21	15.00-18.00	online	Praxisführung unter der Lupe	Wick
510	10. Nov 21	09.00-16.00	Münster	Neu und unerfahren als Teamleiterin	Feldner
511	17. Nov 21	14.00-18.00	Münster	Kommunikationstraining für Azubis	Feldner
512	18. Nov 21	09.00-18.00	online	Teamleiterin in der Arztpraxis	Feldner
513	18. Nov 21	15.00-19.00	Dortmund	Telefontraining Intensiv	Creß
514	22.-25. Nov 21	10.00-14.30	online	Ausbildung zur/zum Datenschutzbeauftragten	Schaupp
515	24. Nov 21	09.00-17.00	online	Überzeugen vs. Überreden	Welke
516	24. Nov 21	15.00-19.00	Gütersloh	Unzufriedene Patienten	Feldner
517	26. Nov 21	14.00-17.00	online	Fit für den Empfang	Wick
518	01. Dez 21	09.00-16.00	Münster	In der Sandwichposition als Teamleitung	Feldner
519	15. Dez 21	14.00-18.00	online	Konflikt- und Kritikgespräche	Feldner

WIR BERATEN
SIE GERN

Wir über uns

Die KVWL Consult ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der KVWL. Unser Ziel ist es, westfälisch-lippische Projekte im Gesundheitswesen innovativ zu begleiten, zu fördern und zu unterstützen.

Der Leitgedanke „Weiter Denken - Anders Handeln“ motiviert uns, die vielfältigen unternehmerischen Ziele und Projekte unserer Kunden zu unserer Aufgabe zu machen.

Auf Basis langjähriger Erfahrung sind wir Ihr verlässlicher Partner mit Umsetzungskompetenz in den Bereichen Konzeption, Gestaltung und Evaluation.

**Erfahren Sie mehr über uns und unsere Projekte auf
www.kvwl-consult.de**



**Das nächste
Seminarprogramm
für 1/2022
erscheint im
Herbst 2021**

KVWL Consult GmbH
Robert-Schimrigk-Straße 4-6
44141 Dortmund

T 0231 94 32 39 54
F 0231 94 32 83 95 9

kvwl-consult@kvwl.de
www.kvwl-consult.de