

Know-How für Ihren Praxiserfolg

Persönlicher Jahreszielplan: Welche Praxisziele wollen Sie in 2008 erreichen?

Der Endspurt ist eingeläutet. Für viele Praxen gibt es kaum Zeit zum Ende des Jahres, sich aktiv in andere Aufgaben einbinden zu lassen. Dennoch schlagen wir Ihnen heute vor, sich einmal intensiv mit Ihrer Jahreszielplanung für 2008 zu beschäftigen. Das verhindert, dass Sie im neuen Jahr an den Start gehen und gleich den Überblick für Wesentliches verlieren.

Einfacher ist es übrigens, wenn Sie auf eine Gedankensammlung oder andere Notizen aus 2007 zurückgreifen können. Sie helfen beim Sortieren und Formulieren der spannenden Ziele. Warum ist die Zielplanung so wichtig? Sicherlich haben Sie sich zum Beginn Ihrer Praxistätigkeit einiges vorgenommen. Damit das Vorgenommene erreichbar bleibt, müssen Sie die wirklich attraktiven Ziele in Angriff nehmen.

Notieren Sie schriftlich (konsequent und nachvollziehbar) das, was Sie in den nächsten zwölf Monaten verändern und erreichen, vielleicht auch abschließen wollen. Schreiben Sie auch positive Dinge wie Wünsche und sich bietende Chancen auf. Welche Probleme lassen sich lösen und aktiv angehen?

Versuchen Sie dabei auch die Randbereiche zu beleuchten, die im ersten Moment nichts mit Ihrer Praxis zu tun haben. Gesundheit, Familie und, Partnerschaft oder Aufgaben im gesellschaftlichen Umfeld sind ebenso wichtig.

Vermeiden Sie Formulierungen wie: "Nächstes Jahr würde ich gern....!" - Gehen Sie über zu messbaren Fak-

ten. Legen Sie Kennzahlen fest oder wählen Sie präzise Formulierungen, die Ihnen später eine bessere Überprüfung ermöglichen werden. Damit nehmen Sie sich direkt in die Pflicht. Das wird helfen, sich selbst besser zu überprüfen.

Beispiel: Einführung eines QM-Systems

Die Bestellung einer QM-Beauftragten erledige ich in Form von Personalgesprächen bis Ende Februar 2008. Bis zum 31. Juli 2007 informiere ich mich möglichst objektiv über die am Markt vorhandenen Systeme. Ich erstelle eine kurze Aufstellung, inklusive der Abwägung aller Vor- und Nachteile. Bis zum 30.09 lege ich mich darauf fest, welches System eingesetzt werden soll.

Es gilt dabei die angestrebten Ziele, egal welche das sind, erfolgreich zu gestalten. Deshalb nehmen Sie sich Zeit dafür und erledigen Sie das nicht zwischendurch. Versuchen Sie sich auf die wesentlichsten Eigenschaften zu beschränken, verlieren Sie sich nicht in zu

viel Prosa. Das überlädt Ihre Zielplanung und lässt Sie schnell die Lust an Ihrem Werk verlieren. Vor allem die messbaren Faktoren sollten klar sein.

Komplexe Aufgabenstellung unterteilen Sie am Besten in mehrere kleinere Abschnitte. Somit erhalten Sie mehr Übersichtlichkeit. Vergessen Sie nicht, dass nicht alles gleich wichtig sein kann. Geben Sie Ihren Zielen Prioritäten, vor allem dann, wenn diese sich in Ihrem Zusammenhang plausibel aneinanderreihen müssen.



Checkliste für Ihren Jahresplan 2008

- ▶ Welche Termine (Geburtstage, Fortbildungen, Reisen, Besprechungen, ...) stehen schon fest, welche Projekte lassen sich schon heute zeitlich fixieren?
- ▶ Welche Erfolge strebe ich in meinem privaten Umfeld an? Was ist mir besonders wichtig?
- ▶ Welche Praxisziele sollen umgesetzt werden? Auch hier sortieren Sie nach Prioritäten
- ▶ Welcher Nutzen lässt sich langfristig aus den gesteckten Zielen ableiten?
- ▶ Welche Probleme und Schwierigkeiten werde ich aktiv im nächsten Jahr lösen? Wie werde ich dabei vorgehen?
- ▶ Welche Kontakte (Beziehungsmanagement) werde ich vertiefen. Privat und Beruflich.
- ▶ Welchen Menschen werde ich in welcher Art und Weise eine Freude bereiten?
- ▶ Was werde ich im nächsten Jahr für meine Gesundheit tun? Wie erhöhe ich meine Leistungsfähigkeit?
- ▶ Welchen Ausgleich schaffe ich zu meinen anderen Belastungen, wie z.B. der beruflichen Aufgabe?
- ▶ Welches Hobby werde ich intensivieren? Welche Freizeitaktivitäten nehme ich aktiv an?
- ▶ In wieweit werde ich mich gesellschaftlich engagieren? (Sport, Politik, Elternbeirat, ...)
- ▶ Wann, mit wem, wo und wie werde ich meinen Urlaub gestalten? Wie tanke ich neue Energie?
- ▶ Wie optimiere ich im nächsten Jahr meinen Vermögensaufbau? (Finanzplanung)
- ▶ Welche Ziele des aktuellen/zurückliegenden Jahres werde ich übernehmen?

Vorbildlich kundenorientiert: Kaffee mit Hingabe und Leidenschaft

Ein Gespräch sagt oftmals mehr über ein Unternehmen, als 100 Seiten schwülstige Prosa in schicken Broschüren. Zur Illustration ein Erlebnis, das wir kürzlich in Brüssel hatten. Die freundliche Begrüßung des Kellners an der Kaffeebar: „Hallo, wie geht’s?“ Wir: „Gut, denn wir müssen heute nicht arbeiten. Und wie geht’s Ihnen?“ „Mir geht’s noch besser“, erwiderte er, „denn ich darf heute Ihr Gastgeber sein.“ Semantisches Geplänkel? Durchgeknallter Mitarbeiter? Nein, hier geht es um etwas anderes: Das eigene Selbstverständnis – die Grundüberzeugung für das eigene Handeln. Wenn es allein darum ginge, Kaffeetassen in atemberaubender

Geschwindigkeit auszuhändigen, wäre dieser Mitarbeiter eine Fehlbesetzung. Das können Servicero-boter besser und billiger erledigen. Und die Rolle des Kellners? kreative Wertschöpfung ist die einzige Antwort! Was zählt, sind eine allumfassende Serviceorientierung, Enthusiasmus, Leidenschaft und Individualität.

Dieser Mann an der Kaffeebar hat es verstanden ... und seine Vorgesetzten offenbar auch. Genial!

(Diesen Text zitierten wir aus dem Beratungsletter der Wirtschaftsbuchpreisträger 2007 - Förster & Kreuz - www.beratungsletter.de)



Qualitätsmanagementsystem nach GemBA: Informationsveranstaltungen in Ihrer Region

In Kürze werden wir Ihnen unseren Terminplan für die Informationsveranstaltungen zum Thema Qualitätsmanagement in der Praxis vorstellen. Der Informationsgehalt richtet sich vor allem an die Praxisinhaber, die sich ein Bild darüber machen wollen, welche wichtigen Eigenschaften ein „gelebtes“ Qualitätsmanagementsystem haben sollte. Wir setzen hier bewusst einen Akzent zur öffentlichen Diskussion, die sich bezogen auf die (Zahn-) Arztpraxen mit der Frage auseinandersetzt, wie es am Besten zu vermeiden ist, die gesetzliche Verpflichtung als tatsächliche Chance zu nutzen.

Moderne Qualitätsmanagementsysteme setzen auf ständige Verbesserung und sind ein Instrument moderner (Zahn-) Arztpraxen. In unseren Veranstaltungen, die wir in allen größeren Städten in Deutschland anbieten, erleben Sie am Praxisbeispiel, was Sie bei der Wahl nach dem richtigen Instrument wissen müssen.

Sie wollen exklusiv zu diesem Thema und für Ihre Stadt informiert werden? Dann senden Sie uns eine kurze E-Mail. Wir melden uns bei Ihnen, wenn wir in Ihrer Nähe sind. Die Kontaktdaten finden Sie im Impressum dieses praxisBriefs weiter unten.

Positive öffentliche Assoziation: 5 Tipps, wie Sie als Arzt Ihre Pressearbeit initiieren

Die positive öffentliche Assoziation: 5 Tipps, wie Sie als Arzt Pressearbeit initiieren

Bringen Sie sich in Ihrem regionalen Umfeld ins Gespräch. Mit einer aktiven Presse- und Öffentlichkeitsarbeit können Sie sich und Ihre Praxis mit klaren Botschaften bei Ihren Patienten positionieren.

1) Erregen Sie positive Aufmerksamkeit. Natürlich sind Ihnen hier als Praxisinhaber und Arzt Grenzen gesetzt. Gestalten Sie doch einmal einen „Tag der offenen Praxis“ oder laden Sie die Kinder Ihrer Stadt zu einer Praxisbegehung an einem bestimmten Nachmittag ein. Versuchen Sie in den vertretbaren Grenzen andersartig zu sein. Heben Sie sich durch gezielte Maßnahmen von Ihren Mitbehandlern ab.

2) Suchen Sie aktiv den Kontakt zu den örtlichen Medien. Wer ist Ihr Ansprechpartner beim Anzeigenblatt, in der Tagespresse und bei regionalen Radiosendern. Bitten Sie um einen Termin und stellen Sie sich als Experte für medizinische Fragen zur Verfügung. Der persönliche Besuch wird Ihre Authentizität untermauern. Bereiten Sie sich gut vor. Warum ist gerade Ihr Thema für den Journalisten oder Redakteur so interessant?



3) Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler - Dieser alte PR-Spruch hat immer noch Gültigkeit, weil das, was Ihnen wichtig und interessant erscheint, nicht gleichzeitig den Journalisten anspricht. Der denkt im Allgemeinen an seiner Hörer oder Leser und will von Ihnen erfahren, warum er darüber berichten sollte. Sie haben einen Vorteil: medizinische Themen geht je nach Fachbereich und Indikation viele Menschen gleichzeitig an.

4) Positionieren Sie sich als Experte für medizinische Fragen. Glänzen Sie mit Ihrem Wissen. Bieten Sie sich als freier Autor an. Journalisten sind froh um zweite und dritte Meinungen. Selbst wenn es nur die fachliche Absicherung ist und Sie als Ideengeber genutzt werden. Ihre Name wird früher oder später im Bezug darauf fachkompetent ins Gespräch kommen.

5) Kommt es zur journalistischen Aufbereitung Ihrer Themen, versuchen Sie nicht zu stark zu beeinflussen. Akzeptieren Sie die Unabhängigkeit des Journalisten. Beeindrucken Sie ihn mit gehaltvoller Information und nicht durch Getue.

Beachten Sie auch unseren Hinweis auf der nächsten Seite zur Workshopreihe „Praxis & Öffentlichkeit“

Workshop-Reihe „Praxis & Öffentlichkeit“ positive Assoziation verstärken

Die Agentur praxistotal unterstützt Sie operativ bei Ihrer Öffentlichkeitsarbeit. Egal, ob Sie uns Ihre Aufgabenstellung anvertrauen oder selbst erlernen wollen, wie Sie geschickt mit den Medien interagieren.

Mehr Wissen und fachkompetente Unterstützung durch

Medienprofis erhalten Sie im Rahmen unseres Workshops „Praxis & Öffentlichkeit“, der ab sofort gebucht werden kann. Die Teilnehmerzahl ist jeweils pro Workshop-Reihe auf 4 Teilnehmer begrenzt. Der Workshop geht über insgesamt 6 Veranstaltungen.

Neben den Grundlagen einer modernen, menschenorientierten Praxisführung, vermitteln wir Ihnen alles, was Sie im Bezug auf PR und Öffentlichkeitsarbeit wissen müssen.

Die Agentur praxistotal konnte das Trainerteam Richter & Münzner für diesen Workshop gewinnen. Frau Kay-Sölve Richter (nominiert für den „Deutschen Fernsehpreis 2006“) und Herr Christoph Münzner (ehem. sendungsverantwortlicher Chef v. Dienst bei RTL) vermitteln Ihnen vor allem in praktischer Art und Weise, wie Sie Ihre eigenen Pressearbeit mit Leben füllen. Gleichzeitig werden Interviewsituationen, der Auftritt vor Live-Publikum und die Hintergründe der Pressearbeit trainiert.

Ihr Interesse an einer Teilnahme bekunden Sie durch eine E-Mail an uns via info@praxistotal.de. Bitte berücksichtigen Sie, dass wir pro Workshop lediglich 4 Teilnehmer zulassen können. Damit gewährleisten wir den hohen Qualitätsanspruch hinsichtlich der praktischen Umsetzung. Der Workshop eignet sich auch für Medizinische Versorgungszentren (MVZ) oder größere Praxen, die im Team Ihre Ziele in Angriff nehmen wollen.

Medienprofis für Ihren Workshopserfolg



Kay-Sölve Richter

Fernsehjournalistin und Moderatorin
Zuvor Redakteurin/Moderatorin bei verschiedenen privaten und öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten. Diplomierte Politologin. Nominiert für den **Deutschen Fernsehpreis 2006** für die beste Moderation einer Informationssendung.



Christoph Münzner

Fernsehjournalist, Autor, Produzent
Zuvor sendungsverantwortlicher Chef vom Dienst sowie Redakteur/Reporter bei verschiedenen privaten und öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten. Soziologe und Medienwissenschaftler (M.A.).

Als Medientrainer schulen Kay-Sölve Richter und Christoph Münzner seit Jahren Führungskräfte für den professionellen Auftritt in der Öffentlichkeit.

**praxis
total**

IMPRESSUM

Herausgeber des *praxisBrief*
Agentur „praxistotal“
August-Macke-Str. 12a
59872 Meschede

Telefon 0291-120-8437
Telefax 0291-120-8731

info@praxistotal.de
www.praxistotal.de
www.praxismarketing.biz