

Praxisorganisation und Management für zukunftsfähige Arztpraxen

6 | 12 | 24

Inhalte:

Dieser Kurs behandelt praxisorientierte Themen wie Prozessoptimierung, Qualitätsmanagement, Abrechnung, modernes Marketing und Patientenbindung. Technologische Zukunftskompetenzen und Datenschutz runden das Programm ab.

Nutzen für Mitarbeiter:

Die Teilnehmer erwerben wertvolles Wissen über effiziente Praxisorganisation und finanzielle Optimierung. Sie verstehen, wie modernes Marketing und Qualitätsmanagement die Praxis zukunftsfähig machen.

Nutzen für die Praxis:

Optimierte Prozesse und gut geschulte Mitarbeiter sorgen für eine reibungslose Organisation und zufriedene Patienten. Durch eine positive Reputation und gezielte Marketingstrategien können Praxen ihren Patientenstamm erweitern und langfristig sichern.

Warum unverzichtbar:

Eine ineffizient geführte Praxis verliert Patienten und Mitarbeitermotivation. In einer wettbewerbsintensiven Branche sind Qualitätsmanagement, Marketing und Digitalisierung entscheidend, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Dauer: 6, 12 oder 24 Monate
Umfang: 1.000 Unterrichtseinheiten (UE)
Teilnehmerzahl pro Kurs: 12 Personen

1. Effiziente Praxisorganisation und Qualitätsmanagement (200 UE)

a) Praxismanagement und Prozessoptimierung (100 UE)

- Analyse und Optimierung von Praxisabläufen.
- Einführung und Pflege eines Qualitätsmanagement-Systems (QEP/ISO).
- Strategien zur Reduzierung von Wartezeiten und Steigerung der Effizienz.

b) Ressourcen- und Mitarbeitermanagement (100 UE)

- Personalplanung und -führung in der Praxis.
- Motivation und Entwicklung von Praxisteams.
- Umgang mit Personalengpässen und Stressspitzen.

2. Digitalisierung und technologische Integration (200 UE)

a) Digitale Infrastruktur und Praxissoftware (120 UE)

- Einführung in elektronische Patientenakten (EPA) und andere digitale Tools.
- Überblick über Praxissoftware-Lösungen.
- Implementierung von IT-Sicherheitsstandards.

b) Technologische Zukunftskompetenzen (80 UE)

- Einführung in KI-gestützte Anwendungen.
- Praktische Beispiele für den Einsatz von KI im Praxisalltag.
- Datenschutz und rechtliche Rahmenbedingungen im digitalen Umfeld.

3. Abrechnung und Finanzmanagement (200 UE)

a) Abrechnungssseminar für Kassen- und Privatleistungen (120 UE)

- Optimierung der kassenärztlichen Abrechnung.
- Fallbeispiele und Übungen zur Rechnungsstellung.

b) Finanzmanagement in der Praxis (80 UE)

- Kosten- und Budgetplanung.
- Optimierung von Einnahmen und Ausgaben.
- Einsatz von Tools zur finanziellen Übersicht und Kontrolle.

4. Patientenbetreuung und -bindung durch modernes Marketing (200 UE)

a) Marketingstrategien für Praxen (100 UE)

- Grundlagen des Praxismarketings: Zielgruppenanalyse und Strategien.
- Entwicklung einer Praxis-Website und Nutzung von Social Media.
- Online-Marketing und Suchmaschinenoptimierung (SEO).

b) Patientenbindung und Reputation (100 UE)

- Aufbau einer positiven Patientenbeziehung.
- Strategien zur langfristigen Patientenbindung.
- Umgang mit Feedback und Online-Bewertungen.

5. Zukunftsorientierte Praxisführung und Projekte (200 UE)

a) Projektmanagement in der Praxis (100 UE)

- Planung, Umsetzung und Evaluation von Projekten.
- Beispiele für Praxisprojekte wie Einführung digitaler Lösungen oder Marketingkampagnen.

b) Innovationen und Trends in der Praxisführung (100 UE)

- Nachhaltigkeit in der Praxisorganisation.
- Flexibles Arbeiten und hybride Modelle.
- Umgang mit technologischen und gesetzlichen Änderungen.