

TERMINE UND VERANSTALTUNGSORTE

Bad Segeberg

26.10.2019 - 07.12.2019 (VA-NR. 53971)

Sa: 08:30 - 15:00 Uhr

Kontakt: Birgit von Essen

Tel: +49 (4551) 8893 - 27, Fax: +49 (4551) 8893 - 24

E-Mail: birgit.essen@wak-sh.de

Flensburg

19.10.2019 - 07.12.2019 (VA-NR. 54283)

Sa: 08:15 - 14:00 Uhr

Kontakt: Janine Brix

Tel: +49 (461) 50339 - 13, Fax: +49 (461) 50339 - 32

E-Mail: janine.brix@wak-sh.de

Itzehoe

03.06.2019 - 14.06.2019 (VA-NR. 54787)

Mo - Fr: 08:30 - 15:30 Uhr

Kontakt: Carina Mueller

Tel: +49 (4821) 7702 - 591, Fax: +49 (4821) 7702 - 599

E-Mail: carina.mueller@wak-sh.de

Neumünster

26.10.2019 - 07.12.2019 (VA-NR. 54128)

Sa: 08:00 - 15:00 Uhr

Kontakt: Katja Farken

Tel: +49 (4321) 40777, Fax: +49 (4321) 407760

E-Mail: katja.farken@wak-sh.de

Pinneberg

04.11.2019 - 15.11.2019 (VA-NR. 55670)

Mo - Fr: 08:30 - 15:30 Uhr

Kontakt: Marion Vollborn

Tel: +49 (4101) 84552 - 89, Fax: +49 (4101) 84552 - 90

E-Mail: marion.vollborn@wak-sh.de

ÜBERSICHT

Dauer:

Die Weiterbildung umfasst insgesamt 52 Unterrichtsstunden

Veranstaltungsorte:

Bad Segeberg, Flensburg, Itzehoe, Neumünster, Pinneberg

Abschluss:

Die Weiterbildung schließt mit einem IHK-Zertifikat ab.

Kosten:

1.365 €

Anmeldung:

online unter www.wak-sh.de

Mehr Infos und News

zur Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein gibt es online unter www.wak-sh.de sowie im Social Web:



Die Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein GmbH besitzt ein Qualitätsmanagement-System. Dieses QM-System ist hinsichtlich seiner Erfüllung und Übereinstimmung mit der ISO-9001-Norm erfolgreich geprüft.

www.wak-sh.de



Wirtschaftsakademie
Schleswig-Holstein

Weiterbildung zum/zur Praxismanager/in (IHK)



MANAGEMENT FÜR DIE PRAXIS

In einer zunehmend transparenteren Arbeitswelt, in der die Kunden selbst wählen, bei wem sie ihre Gesundheitsdienstleistung „einkaufen“ möchten, benötigen beispielsweise selbstständige Physiotherapeuten, Ergotherapeuten, Podologen oder Logopäden auch unternehmerisches Wissen. Das gilt für Selbstständige wie für Kostenstellenverantwortliche in Gesundheitszentren, Krankenhäusern und Reha-Kliniken, etc. Dazu gehören strategische Aufgaben wie Leitbild und Vision sowie die notwendige Preiskalkulationen für Krankenkassenleistungen sowie alternative Einnahmequellen.

Um diese Management- und Führungsaufgaben kompetent und sicher bewältigen zu können, bilden die einzelnen Module der Weiterbildung zum/zur Praxismanager/in (IHK) ein komplexes Wissenspaket. Machen Sie sich fit für betriebswirtschaftliche Aspekte, Aufgaben aus dem Management- und Führungsbereich sowie für die steuerliche Sicht eines Unternehmens.



INHALTE

1. Führungskompetenz

- Begrüßung, Ablauf, Einführung, Erwartungen
- Sich selbst kennen (wer bin ich? Stärken/Schwächen)
- Die eigene Persönlichkeit
- Grundlagen der Führung
- Jahresziele und Maßnahmenplanung mit Mitarbeitern committen
- Konfliktmanagement im Team, Kommunikationsregeln/-modelle
- Gesprächsführung professionalisieren und Ziele erreichen

2. Leitbild, Strategie und Ziele

- Vision, Mission, Ziele
- Positionierung am Markt, Marke
- SWOT (Stärken-/Schwächenanalyse) und abgeleitete Maßnahmen
- Jahresziele, Vereinbarungen (qualitativ und quantitativ)

3. Praxisorganisation

- Aufgaben einer Leitung
- Kennziffern der Praxis
- Anmeldung - Ort der Entscheidung
- Qualitätssicherung/Qualitätsmanagement
- Mitarbeitergespräch

4. Grundlagen der Betriebswirtschaft

- Warum überhaupt Buchhaltung, Aufgaben des Rechnungswesens
- Zusammenhänge private Ausgaben, EÜR, BWA
- Unterschied Erfolg vs. Liquidität, Ausgaben vs. Kosten
- Kostenrechnung und Preis-Kalkulation
- Unterschied fixe/variable Kosten, Einzelkosten/Gemeinkosten
- Kostendegression und Break-Even-Point
- Investitionen und Abschreibung, Investitionsrechnung
- Unternehmensfinanzierung
- Externes Reporting und Rating/Bankensicht
- Konzept des Working Capital

5. Recht

- Einführung, Rechtsquellen - Systematik
- Arbeitsrecht - Schwerpunkt
- Nebenrechtsgebiete
- Offene Fragerunde

6. Marketing

- Das Alleinstellungsmerkmal USP
- Grundlagen (woher, warum, klassisch und Marketing 4.0)
- Corporate Identity
- Marketing-Mix
- Neukunden gewinnen, Stammkunden ausbauen, Networking, Employer Branding
- Neue Produkte außerhalb Kassenleistung, Cash Cows identifizieren und weiter entwickeln
- Marketingziele, -strategien, professioneller Verkauf/Vertrieb
- Generationen X, Y, Z
- Personalmarketing planen (Employer Branding) - Wie erreiche ich neue Mitarbeiter/innen?

7. Unterstützung steuerlicher Fragen

- Start up - der Weg in die Selbstständigkeit
- Fallstricke bei der Zusammenarbeit von Steuerberatern und Selbstständigen
- Welche Eigenschaften muss ein Unternehmer mitbringen?
- Motivation von Selbstständigen

8. Abschlussmodul

- Fallbeispiel aus den Inhalten der bisherigen Unterrichtstage zur Präsentation und Fragestellung
- Präsentation, Diskussion, Fragen
- Leistungsnachweis