medi CAMPUS

medi

medi Campus Weiterbildungsangebot 2021

medi. ich fühl mich besser.

Inhaltsverzeichnis

3 – 16 Einstieg

	S.
Vorwort	3
Seminare 2021	4
medi Campus allgemein & Team	5
Präqualifizierung von Hilfsmittelversorgern	6
Zertifizierung: Was ist IQZ? Was ist AGOS?	7
medigital	8
Individuelle Trainings	10
Kooperationspartner SchmidtColleg	11
Kooperationspartner TEAM GOLD	12
Kooperationspartner LEAD	13
Kooperationspartner HAWE-Service	14
Kooperationspartner Deutsche Venen-Akademie	15

16 – 35 Fach-Kompetenz

	Seminar-code	S.
Blockausbildung Phlebologie	S1B0002	21
Blockausbildung – kompakt und kompetent	S1B0001	22
Kompressionstherapie Teil 1 – Basiskurs	S1F0001	24
Kompressionstherapie Teil 2 – Aufbaukurs	S1F001A	25
Medizinisch-wissenschaftliche Grundlagen in der Kompressionstherapie	S1F0034	26
Lymphtherapie Teil 1 – Basiskurs	S1F0002	27
Lymphtherapie Teil 2 – Aufbaukurs	S1F002A	28
Lymphtherapie Teil 3 – Intensiv-Workshop	S1F002B	29
Expertenrunde Lymphtherapie	S1F02ER	30
Funktionelle Osteoporose-Therapie mit Orthesen	S3F0001	31
Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 1 – Basiskurs	S3F0004	32
Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 2 – Aufbaukurs	S3F0005	33
Grundlagen der Einlagenversorgung	S5F0012	34
Anatomie in Theorie und Praxis	S5F0008	35

36 – 47 Methoden-Kompetenz

	Seminar-code	S.
Expertenwissen zur Hilfsmittelbranche und zum Sanitätsfachhandel	S9S0067	38
Die Krankenkasse als Partner des Sanitätsfachhandels	S9S0037	39
Medical Device Regulation	S9M0006	40
Schafft Sie Ihr Alltag oder schaffen Sie ihn?	S9M0013	41
Mein Flachstrick-Kunde steht im Mittelpunkt	S9M0008	42
Bandagen-Kunden bedarfsgerecht beraten	S3M0001	43
Live-Coaching im Fachhandel	S9IH004	44
Sicher sein – im Kundengespräch	S9S0064	45
Aufmerksam sein – das begeistert den Kunden	S9S0053	46
Souverän sein – in herausfordernden Gesprächssituationen	S9S0036	47

48 – 59 Führungs- und Kommunikations-Kompetenz

	Seminar-code	S.
Was Seminare und Trainings wirklich wirksam macht (NEU)	S9T0071	50
Die Unternehmenskultur, die begeistert und Bestleistung ermöglicht	S9T0067	51
Intervalltraining „Selbst.Bewusst.Führen"		
Orientierung vorleben	S9T0059	52
Zusammenarbeit gestalten	S9T0060	52
Menschen stärken	S9T0061	53
Erfolgsorientiert handeln	S9T0062	53
Veränderungen fördern	S9T0063	53
Selbst.Bewusst.Führen – Aufbautraining	S9T0072	54
Selbst.Bewusst.Führen 4.0	S9T0073	55
Digital.Selbst.Bewusst.Führen (Online-Live-Training)	S9W0001	56
Fragetechniken für Bewerbungsgespräche (Online-Live-Training)	S9W0002	57
(Kranken-)Rückkehr- und Fehlzeitengespräche richtig führen	S9T0066	58
Gesundes Führen und Kommunizieren	S9T0050	59

60 – 68 Unternehmer-Kompetenz

	Seminar-code	S.
UnternehmerEnergie	S9U0001	62
DigitalEnergie	S9U0003	64
Nachfolge leicht gemacht	S9U0008	66
Selbst.Bewusst.Unternehmen	S9U0009	68

Allgemeine Teilnahmebedingungen	69

medi CAMPUS

Rüdiger Hacke
medi GmbH & Co. KG
Leiter medi Campus,
zertifizierter Trainer,
Mental-Coach

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, Ihnen das medi Campus Weiterbildungsangebot 2021 vorzustellen. Wir leben in einer spannenden Zeit. Digitale Umbrüche, neue Anforderungen der Arbeitswelt und gesellschaftliche Herausforderungen bestimmen unser Arbeiten und Lernen.

Das neu konzipierte medi Weiterbildungsangebot legt den Fokus auf die wesentlichen Themen unserer Branche. Ob Unternehmer, Führungskraft oder Mitarbeiter im Sanitätsfachhandel – die medi Campus Seminare zielen auf die Erfüllung Ihrer Bedürfnisse und Belange ab.

Wir setzen auch in diesem Jahr auf erfahrene Referenten, aktuelle Schulungsinhalte und viel Praxisnähe. Freuen Sie sich wieder auf unsere hochkarätigen Kooperationspartner SchmidtColleg, TEAM GOLD, HAWE-Service und Deutsche Venen-Akademie. Bewährte Themen wie „UnternehmerEnergie“ und „Selbst.Bewusst.Führen.®“ erweitern wir um entsprechende Trainingsformate mit digitalem Schwerpunkt wie „Digital-Energie“, „Selbst.Bewusst.Führen.® 4.0“ und „Digital.Selbst.Bewusst.Führen.®“

In den Bereichen Fach- und Methoden-Kompetenz finden Sie bewährte Themen und Trainer mit einigen individualisierten Angeboten. Umfassendes Wissen zum Einstieg im Sanitätsfachhandel? – In der zehntägigen Blockausbildung und der bundesweiten Mini-Blockausbildung Phlebologie sind Quer- und Neueinsteiger genau richtig. Wichtige Grundlagen zum Hilfsmittelmarkt bekommen neue Mitarbeiter nun auch im Tagesseminar „Expertenwissen zur Hilfsmittelbranche und dem Sanitätsfachhandel“ aus der erfolgreichen Schulungsreihe der Blockausbildung. Als digitale Schulungsunterlage stehen Ihnen E-Learning-Module im Nachgang an die besuchten Seminare „Kompressionstherapie Teil 1 und Teil 2“ sowie „Lymphtherapie Teil 1 und Teil 2“ zur Verfügung.

Für mehr Praxisnähe bieten wir die Verkaufsseminare „Sicher sein – in Kundengesprächen“, „Aufmerksam sein – das begeistert den Kunden“ und „Souverän sein – in herausfordernden Gesprächssituationen“ sowie „Höherwertig versorgen mit E⁺motion Bandagen“ dieses Jahr vor allem als Inhouse-Schulungen auf Anfrage an. So sind unsere Trainer noch näher an Ihrem Sanitätshaus-Alltag und können die Seminarinhalte an reale Alltagssituationen in Ihrem Geschäft anpassen.

Was bedeuten individuelle Lernreisen, wie können digitale Lernangebote dabei unterstützen, was bedeutet die Formel 70:20:10 und was macht Seminare und Trainings wirklich wirksam? Antworten darauf vermittle ich Ihnen gerne in meinem speziell dafür entwickelten Tagesseminar auf Seite 50.

Ich lade Sie herzlich ein, uns auf unserer Webseite, den Videoportalen YouTube und Vimeo oder in der medi insider App zu besuchen – oder buchen Sie gleich einen Echtzeit-Videodialog mit unseren medi Anwendungsberatern über medi look. Die digitalen Services von medi unterstützen Sie neben den klassischen Präsenz-Trainings beim zeit- und ortsunabhängigen Lernen.

Lassen Sie uns diese spannende Zeit gemeinsam gestalten. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei Ihrem medi Campus Seminar.

Herzliche Grüße

Rüdiger Hacke

Ihr Rüdiger Hacke
Leiter medi Campus

Seminare 2021

Wissenswertes zur Seminaranmeldung – so geht's!

Ihre Anmeldung

Sie können sich im Internet unter **www.medi.biz/campus** anmelden oder Sie senden uns das beiliegende Anmeldeformular eingescannt per E-Mail oder Fax.
T +49 921 912-2020
F +49 921 912-2025
E-Mail: seminare@medi.de

Sie erreichen uns telefonisch Montag bis Freitag von 08.00 – 16.00 Uhr und am Freitag von 08.00 – 14.00 Uhr.

Ihr Vorteil:

Auf **www.medi.biz/campus** können Sie direkt sehen, welche Termine bereits ausgebucht sind.

Umgehend nach Zusendung des Anmeldeformulars erhalten Sie eine Registrierungsbestätigung. Bitte prüfen Sie hierfür Ihren E-Mail- oder Fax-Eingang beziehungsweise Ihre Geschäftspost. Sollten Sie werktags innerhalb von 48 Stunden keine Bestätigung Ihrer Anmeldung erhalten, bitten wir Sie, uns umgehend zu kontaktieren.

Leistungsumfang

Unsere Kurspreise sind Komplettpreise zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bei mehrtägigen Kursen buchen wir gerne eine Übernachtung für Sie. Die Kosten übernehmen Sie bitte selbst vor Ort.

Unsere Tagungshotels liegen im Umkreis von bis zu 40 Kilometern der angegebenen Orte. Hier werden aktuelle Verkehrslagen und Messezeiten berücksichtigt.

Genaue Informationen zu Tagungsort, Kurszeiten, eventuellen Zimmer-Reservierungen und / oder Ihrem Zugang bekommen Sie rechtzeitig vor Kursbeginn mit der Anmeldebestätigung.

Rücktritts- und Stornierungsbedingungen

Bis 14 Werktage vor Kursbeginn:
100 % Gutschrift der Kursgebühr
13 bis 5 Werktage vor Kursbeginn:
50 % Gutschrift der Kursgebühr
Ab 4 Werktage vor Kursbeginn:
0 % Gutschrift der Kursgebühr

Selbstverständlich können Sie jederzeit einen Ersatzteilnehmer benennen. Sollten Stornierungsgebühren für Reservierungen im Auftrag von Ihnen (zum Beispiel Hotelreservierungen) anfallen, so werden Ihnen diese unabhängig vom Zeitpunkt des Rücktrittes in vollem Umfang belastet.

Rechnung

Die Rechnungsstellung erfolgt im Nachgang des stattgefundenen Kurses.

Datenschutz

Unsere Datenschutzhinweise zur Verarbeitung Ihrer Daten finden Sie unter:
www.medi.de/datenschutzhinweise

Falls Sie Versorgungsbeispiele oder Patientenfotos zu unseren Kursen mitbringen, bestätigen Sie, dass Sie über die rechtskonforme Einwilligung zur Weitergabe und Verarbeitung der entsprechenden Daten des Betroffenen verfügen.

Genauere Informationen zu den Anmelde- und Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unseren AGBs auf den Seiten **69 – 70.**

Kontakt

medi GmbH & Co. KG
medi Campus
Medicusstraße 1
95448 Bayreuth
T +49 921 912-2020
F +49 921 912-2025
seminare@medi.de
www.medi.biz/campus

medi CAMPUS

Vielseitige Trainingslösungen ...

... bietet Ihnen das medi Campus Weiterbildungsangebot. Etwas Neues zu lernen und das gewonnene Wissen anzuwenden, ist dabei nur ein Aspekt. Vielmehr gehört dazu, Probleme zu lösen und auch mit Veränderungen umzugehen.

Denn um dem permanenten Wandel und neuen Herausforderungen standhalten zu können, ist Ihre berufliche sowie persönliche Entwicklung unerlässlich. Wir vom medi Campus verstehen Kompetenzentwicklung daher als einen fortwährenden und stufenweisen Prozess des Lernens.

Mit den praxisorientierten Seminaren und Trainings für Einsteiger, Erfahrene und Experten tragen wir täglich zum Erhalt und zur Förderung Ihrer fachlichen und methodischen Qualifikation sowie Ihrer persönlichen Berufszufriedenheit bei.

Der medi Campus steht auch für selbstbestimmtes Lernen.
Mit unseren digitalen Lernangeboten sind wir noch näher an Ihrem Alltag.

Überzeugen auch Sie sich von unseren Leistungen.
Wir freuen uns auf Sie!

Ihr medi Campus Team

medi Campus – dafür stehen wir!

Clever
Theoretisches Wissen oder praktische Impulse – Sie erhalten clevere Tipps und Tricks für berufliche und private Herausforderungen.

Ambitioniert
Um Wissen nachhaltig zu verankern, setzen wir uns hohe Maßstäbe bei der Wahl unserer Referenten und bei der Entwicklung passgenauer Seminarformate.

Motivierend
Durch den intensiven Austausch mit Praktikern, Gleichgesinnten und Experten finden Sie schnell Antworten auf Ihre persönlichen Fragen.

Praxisbezogen
In den medi Campus Seminaren können Sie Ihr neu erworbenes Wissen durch praktische Beispiele und Übungen sofort ausprobieren.

Umfassend
Wir denken Trainingslösungen und Schulungsinhalte ganzheitlich.

Strategisch
Durch eingehende Bedarfsanalysen und den engen Austausch mit Branchenvertretern tragen wir zur nachhaltigen Kompetenzentwicklung bei.

Präqualifizierung von Hilfsmittelversorgern

Erfahren Sie alles Wissenswerte zur Präqualifizierung Ihres Sanitätshauses

Seit 2011 müssen sich Leistungserbringer präqualifizieren lassen, als ersten Schritt auf dem Weg zur Versorgung von Kunden mit Hilfsmitteln. Der zweite Schritt ist der Abschluss beziehungsweise Beitritt von Verträgen mit Krankenkassen beziehungsweise deren Zusammenschlüssen. Es können jedoch nur Leistungserbringer, die die Voraussetzungen für eine ausreichende, zweckmäßige und funktionsgerechte Herstellung, Abgabe und Anpassung von Hilfsmitteln erfüllen, Vertragspartner der Krankenkassen werden.

Präqualifizierungsverfahren:
Damit individuelle Eignungsprüfungen durch eine Vielzahl von Krankenkassen vermieden werden können, wird in einem einheitlichen und transparenten Präqualifizierungsverfahren die grundsätzliche Eignung eines Leistungserbringers geprüft. Dieses Verfahren führen die sogenannten Präqualifizierungsstellen (PQS) durch. In Deutschland führt der GKV-Spitzenverband eine Liste mit verschiedenen PQS, die er benannt hat. Die fachliche Kompetenz dieser Stellen wird wiederum durch die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAkkS) begutachtet, bestätigt und überwacht.

Die Eignung zur fachgerechten Durchführung der Hilfsmittelversorgung wird auf der Basis von Eignungskriterien geprüft, die sich abhängig von den angestrebten Versorgungsbereichen unterscheiden, zum Beispiel sind im Versorgungsbereich 05B5 Bandagen zur Versorgung oberhalb des Knies aus der Produkt-Gruppe 05 des Hilfsmittelverzeichnisses erfasst. Dabei handelt es sich um fachliche, persönliche, räumliche und sachliche Voraussetzungen, die vom Sanitätshaus zu erfüllen sind. Dazu gibt der Spitzenverband Bund der Krankenkassen (GKV-Spitzenverband) außerdem Empfehlungen für eine einheitliche Anwendung dieser Anforderungen bei der Prüfung ab.

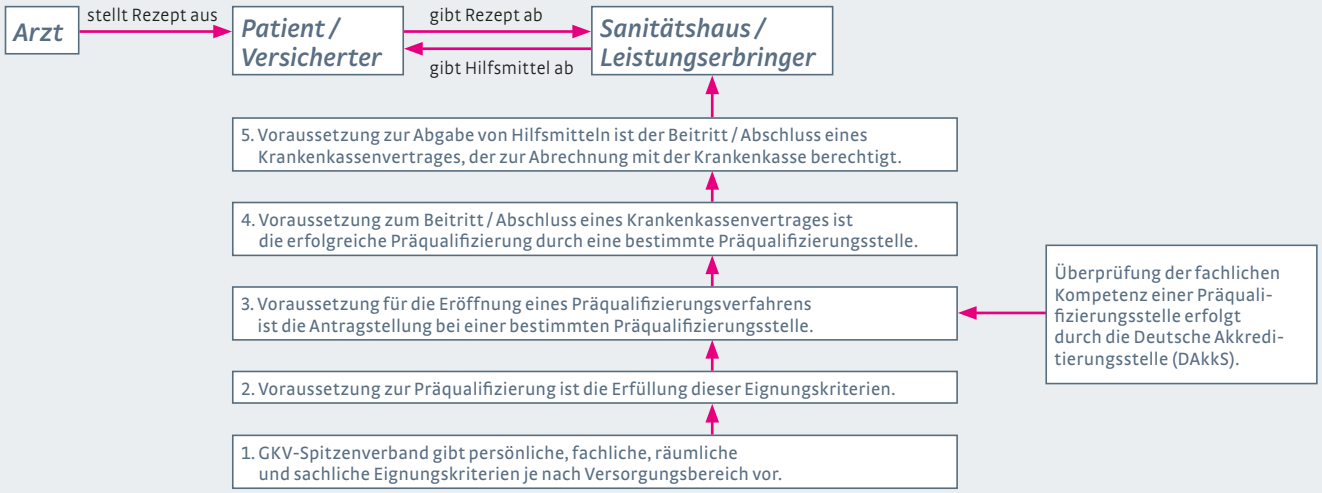
Wird das Präqualifizierungsverfahren erfolgreich durchlaufen, stellt die PQS eine für fünf Jahre gültige Präqualifizierungsbestätigung beziehungsweise ein -zertifikat aus. Mit dem Abschluss von Verträgen mit den Krankenkassen dürfen Sie Ihre Kunden dann, dem präqualifizierten Versorgungsbereich entsprechend, mit Hilfsmitteln versorgen.

Der medi Campus bietet Ihnen als kompetenter Fortbildungspartner eine Auswahl an Schulungen zur Sicherung der fachlichen Qualifikation im Rahmen der Präqualifizierung sowie zur Erfüllung der in den Krankenkassenverträgen vorgegebenen Fortbildungspflichten.

Bitte prüfen Sie rechtzeitig, ob Sie die in den Krankenkassenverträgen vorgegebenen Fortbildungspflichten erfüllen. Denken Sie daher daran, sich frühzeitig für ein Seminar anzumelden, um einen Platz an Ihrem Wunschtermin zu erhalten.

Auf Antrag des medi Campus akkreditieren die unabhängigen Zertifizierungsstellen IQZ und AGOS die medi Fachseminare. Die Akkreditierung mit IQZ- und AGOS-Fortbildungspunkten gilt als Qualitätsmerkmal und fördert die Akzeptanz der medi Seminare durch die Kostenträger.

Quelle: GKV-Spitzenverband: Präqualifizierung. Online veröffentlicht unter: https://www.gkv-spitzenverband.de/krankenversicherung/hilfsmittel/praequalifizierung/praequalifizierung.jsp (Letzter Zugriff 10.07.2020).



Was ist IQZ?

Institut für Qualitätssicherung und Zertifizierung

Das Institut für Qualitätssicherung und Zertifizierung an der Bundesfachschule für Orthopädie-Technik ist eine unabhängige Einrichtung.

Auf Antrag von Fortbildungsanbietern wie medi akkreditiert das Institut deren Veranstaltungen, zertifiziert die angenommenen Kurse und versieht diese mit Punkten. Die IQZ-Fortbildungspunkte werden auf den Teilnehmerzertifikaten bestätigt.

Nach Erreichen der Punktzahl (100 Punkte in drei Jahren) können die Teilnehmer beim Institut ein freiwilliges Fortbildungszertifikat beantragen. Ebenso haben die Betriebe gegen Nachweis der Mitarbeiterzertifikate die Möglichkeit, ein Fortbildungszertifikat zu beantragen, um ihre Qualifizierung nachzuweisen.

Kontakt

Institut für Qualitätssicherung und Zertifizierung der Bundesfachschule für Orthopädie-Technik

Schliepstraße 6 – 8
44135 Dortmund
T +49 231 5591-0
F +49 231 5591-333
www.ot-iqz.de

Quelle: www.ot-iqz.de
(Letzter Zugriff 10.07.2020).

Was ist AGOS?

Arbeitsgemeinschaft Orthopädieschuhtechnik

Die Arbeitsgemeinschaft Orthopädieschuhtechnik ist ein Zusammenschluss der Landesinnung Bayern für Orthopädieschuhtechnik, der Landesinnung Hessen für Orthopädieschuhtechnik und des Landesinnungsverbandes für Orthopädieschuhtechnik Nordrhein-Westfalen.

Auf Antrag von medi akkreditiert und zertifiziert die AGOS die Orthopädie- und Footcare-Seminare. Die AGOS-Fortbildungspunkte werden auf den medi Teilnehmerzertifikaten bestätigt.

Ein orthopädieschuhtechnischer Betrieb (Inhaber und / oder Mitarbeiter) kann dann nach Erreichen der Punktzahl (100 Punkte in zwei Jahren) ein freiwilliges Fortbildungszertifikat bei der AGOS beantragen.

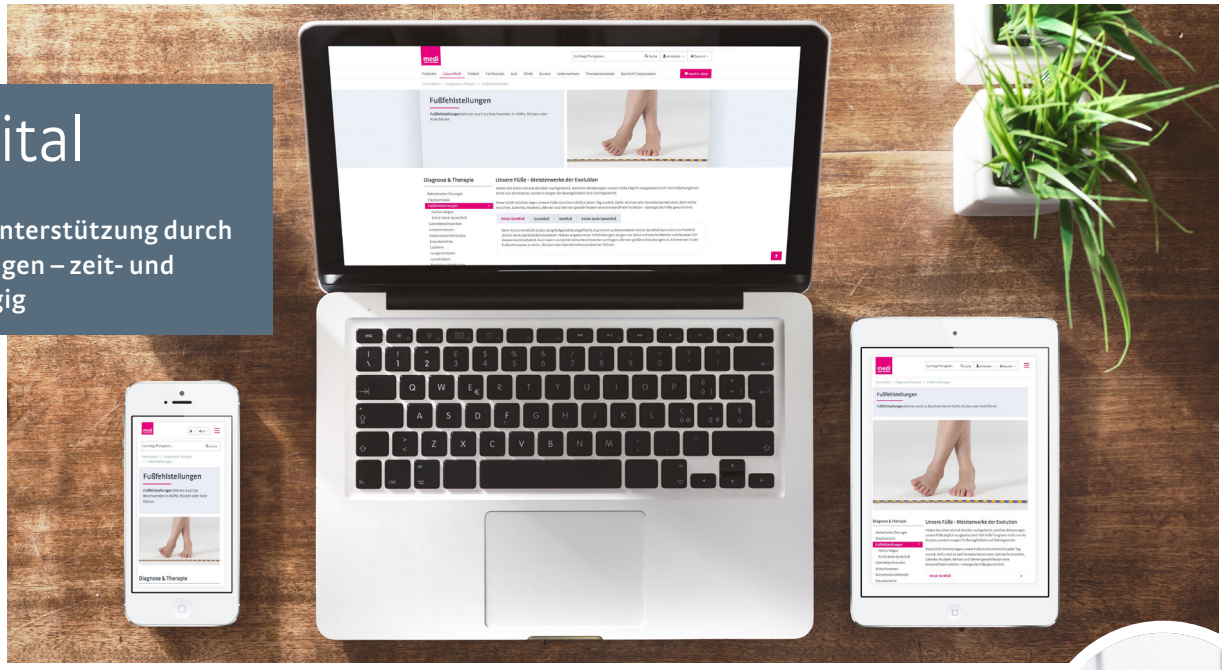
Kontakt

AGOS Arbeitsgemeinschaft Orthopädieschuhtechnik GbR
Ungsteiner Straße 27
81539 München
T +49 89 689998-0
F +49 89 689998-20
www.ag-os.org

Quelle: www.ag-os.org
(Letzter Zugriff 10.07.2020).

medigital

Individuelle Unterstützung durch digitale Lösungen – zeit- und ortsunabhängig



Neben den klassischen Präsenz-Trainings bietet medi zusätzlich digitale Konzepte zur Wissensvermittlung. Die Lerninhalte werden durch vielfältige Lern-Tools und Medientypen vermittelt: auf unserer Webseite, über QR-Codes (zum Beispiel auf den medi Bandagen), den Videoportalen YouTube und Vimeo.

Mit diesen zahlreichen Möglichkeiten des Selbststudiums lässt sich Detailwissen nachhaltig festigen und neue Lerninhalte werden schnell verankert. Denn 70 Prozent unserer Kenntnisse erhalten wir durch individuelle Herausforderungen und praktische Erfahrungen im direkten Arbeitsalltag.

Umfassende Informationen auf der medi Webseite

Auf unserer Webseite finden Sie wertvolle Fachkenntnisse und praktische Anwendungshinweise – für mehr Flexibilität und Unabhängigkeit. Die übersichtliche Darstellung relevanter Themen nach Zielgruppen und Produkten ermöglicht ein schnelles Navigieren zu den einzelnen Seiten. Sie können mit nur wenigen Klicks auf umfassende Produkt-Informationen, medizinische Kenntnisse, Therapiekonzepte oder Verordnungswissen zugreifen.

Ob vor dem Seminarbesuch oder danach – hier können Sie sich schnell und einfach mit neuen Lerninhalten vertraut machen.

medi Videos für Ihre Kundenbindung

Um das eigenständige Lernen noch flexibler und bequemer zu gestalten, bietet medi auf der Internetplattform Vimeo informative Videos und Animationen zum Download an. Die zahlreichen Produkt- und Anzieh-Filme lassen sich nach Bedarf im Kundengespräch einbinden und nutzen. Mit Imagevideos, Anwenderberichten oder Produkt-Beschreibungen begeistern Sie Ihre Patienten und Kunden – und überzeugen sie von Therapien und Produkten.

medi vision – einfach innovativ

Das innovative Maßnehmen mit medi vision – Ihrem digitalen Assistenten – unterstützt Sie ab sofort in Ihrem Arbeitsalltag. Die Scan-Technologie funktioniert per Tablet, kombiniert mit einer 3D-Kamera und einer speziell entwickelten Software. medi vision ist komfortabel zu handhaben und erleichtert Ihnen und Ihren Kunden das Maßnehmen. Die digitalen Maßdaten werden automatisch in den Bestellvorgang integriert und ersetzen das Ausfüllen per Hand. Nach dem Maßnehmen können Sie gemeinsam mit dem Kunden das Produkt konfigurieren und direkt bestellen. Sie erhalten medi vision in einer attraktiven Erlebnis-Box, die Sie zur Präsentation in der Kabine weiterverwenden können.

Dank kompakter Größe und flexibler Offline-Funktionen ist medi vision variabel einsetzbar – im medizinischen Fachhandel genauso wie bei Haus- und Klinikversorgungen.

Erleben Sie mit medi vision die Zukunft des digitalen Maßnehmens: mobil, zuverlässig, komfortabel – jetzt auch bei Flachstrick-Beinversorgungen einsetzbar.

Persönliche Online-Beratung im Videodialog – mit medi look

Sie wünschen Unterstützung bei einer phlebologischen oder lymphologischen Versorgung? Mit medi look nutzen Sie die persönliche Unterstützung unserer Anwendungsberater kurzfristig, schnell und ortsunabhängig.

Gerade bei herausfordernden Versorgungsfällen oder bei der Passform-Überprüfung helfen Ihnen unsere medi Anwendungsberater kostenlos im Echtzeit-Videodialog. Innerhalb kürzester Zeit kann sich unser medi Anwendungsberater bereits ein Bild von der Situation vor Ort machen. Wie bei einem persönlichen Termin können Sie sich besprechen, Handlungen beauftragen und dabei die Ausführung visuell überwachen.

Seminarwissen to go

medi erweitert sein Weiterbildungsangebot durch E-Learning-Module zu den Themen Kompressions- und Lymphtherapie. Wissensmodule mit Lehrtexten, Schulungsvideos und interaktiven Übungsaufgaben, die speziell auf die zentralen Lehreinheiten der Seminare abgestimmt sind, ergänzen die Präsenz-Trainings im Nachgang.

Die Teilnehmer können zeitunabhängig und individuell phlebologische und lymphologische Fachkenntnisse sowie praktische Anwendungshinweise aus dem Training wiederholen und vertiefen.

QR-Codes – per Scan zum digitalen Therapiebegleiter

Über QR-Codes (zum Beispiel auf den medi Bandagen) erhalten Sie praktische Physio-Übungen, umfassende Produkt-Informationen und medizinische Hintergrundinformationen zu entsprechenden Indikationen. So beraten Sie Ihre Patienten und Kunden fachgerecht zu den jeweiligen Produkten und unterstützen deren Therapietreue.

Davon profitieren nicht nur Ihre Patienten, sondern auch Sie. Die zeit- und ortsunabhängigen Wissensmodule ermöglichen Ihnen ein individualisiertes Selbststudium. Sie können bequem und nach Bedarf die Lerninhalte wiederholen und vertiefen, die Sie benötigen.

medi Marketing-Center

Das medi Marketing-Center ist ein Angebot zur nachhaltigen und effektiven Werbung für Ihr Sanitätshaus. – schnell, einfach und professionell umgesetzt. Erstellen und verschicken Sie wirksame Kundenbriefe (Mailings) und zeigen Sie mit aufmerksamkeitsstarker Dekoration, was Sie Ihren Kunden bieten.

Im medi Marketing-Center sehen Sie alle medi Deko-Angebote auf einen Blick und fordern individuell an, was Sie in Ihren Filialen benötigen – für eine aufmerksamkeitsstarke Ladengestaltung.

Mit dem medi Marketing-Center steuern Sie die Dinge selbst und sparen sich die Suche nach geeigneten Dienstleistern, Textern oder Druckereien. Ein echtes Ressourcen-Plus: So machen Sie Kapazitäten frei, die an anderer Stelle dringend benötigt werden.

Das medi Marketing-Center unterstützt Sie, Ihre klare Positionierung als Gesundheitshaus professionell zu untermauern. Weitere Informationen:
www.medi.de/fachhandel/marketing-center

Lernen – in jeder Lage

Der eine lernt vorzugsweise abends auf der Couch, der andere lieber in der Mittagspause – die Lernsituationen sind so vielfältig wie wir Menschen: Zeit- und ortsunabhängige Wissensmodule schaffen Freiraum.

Dank dieser zahlreichen digitalen Möglichkeiten können Sie das eigenständige Lernen noch flexibler und bequemer gestalten. Sie profitieren davon, dass Sie Schulungsinhalte jederzeit nachlesen, reflektieren und üben können. Nutzen Sie das vielfältige Angebot des digitalen Lernens zum Selbststudium und gestalten Sie Ihre Lernsituationen ganz nach Ihrem Bedarf.

Individuelle Trainings – vor Ort oder online

Inhouse-Seminare für maximalen Lernerfolg

Neben unserem standardisierten Weiterbildungsangebot bieten wir Ihnen individuelle, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Inhouse-Seminare an, an denen ausschließlich Mitarbeiter Ihres Unternehmens teilnehmen. Im betriebsinternen Teilnehmerkreis können individuelle Fragen aus Ihrem betrieblichen Alltag direkt im Team geklärt werden.

Ihre Vorteile

- Sie fördern den Teamgeist unter den Mitarbeitern und stärken den Zusammenhalt.
- Es fallen keine Reisekosten für die Teilnehmer an.
- Sie haben kurze Ausfallzeiten für die Mitarbeiter.
- Sie können die Themenauswahl, Intensität und den Zeitumfang der Schulung mitbestimmen.
- Sie klären individuelle Fragestellungen Ihres Unternehmens.
- Ihr Team erlangt denselben Wissensstand.

Für Sie. Vor Ort. – Präsenz-Training in Ihrer Filiale

Unsere Referenten kommen gerne zu Ihnen und schulen direkt vor Ort. Mögliche Schulungsthemen können Sie diesem Weiterbildungsangebot entnehmen. Die Seminarformate, die mit dem Inhouse-Button gekennzeichnet sind, sind als Inhouse-Präsenz-Training buchbar.

Sprechen Sie uns gerne auch auf weitere Themen oder Inhalte an, die Sie interessieren, und wir vermitteln Ihnen den richtigen Trainer. Unsere Trainer konzipieren dann gemeinsam mit Ihnen ein Inhouse-Präsenz-Training anhand Ihrer Gegebenheiten, Anforderungen und Wünsche.

Bei Buchung eines Fachseminars aus einem unserer ausgeschriebenen Seminarformate ist auf Wunsch auch eine Zertifizierung mit IQZ-Fortbildungspunkten möglich.

Passgenau und digital – Online-Live-Training für Ihr Team

Neben klassischen Präsenz-Trainings bieten wir zusätzlich digitale Konzepte zur Wissensvermittlung. Für noch mehr Flexibilität und Unabhängigkeit können Sie unsere Seminarthemen aus dem Bereich Fachkompetenz nun auch als maßgeschneidertes Inhouse-Online-Live-Training buchen. Diese Trainings sind mit dem Button „Kurs live und online INHOUSE buchbar“ gekennzeichnet.

Unsere bewährten medi Campus Referenten vermitteln Ihnen wertvolles Wissen zur Anatomie und Pathologie, zur indikationsgerechten Versorgung sowie zur Produkt-Vielfalt verschiedener Versorgungsbereiche und klären Ihre Fragen zur Produkt-Auswahl und Patientenberatung.

Seminardauer
Wir empfehlen 90-minütige Trainingssessions für eine effektive und konzentrierte Wissensvermittlung. Kleine Gruppen (mindestens fünf Personen) garantieren eine lernfördernde Interaktion zwischen Teilnehmern und Referent.

Teilnahmegebühr
pro 90-minütige Session
79,00 Euro pro Teilnehmer

Technische Voraussetzungen
- Rechner oder Laptop mit Webcam, Lautsprecher und Mikrofon oder Headset
- Stabile Internetverbindung mit aktuellem Browser (z. B. Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox)

Sprechen Sie uns einfach an!
Wir informieren Sie gerne zu den Gestaltungsmöglichkeiten Ihres Inhouse-Seminars – ob als Präsenz- oder als Online-Live-Training.

Fragen Sie online oder per E-Mail über das Anforderungsformular ein Inhouse-Seminar an. Nach individueller Abstimmung mit Ihnen erstellen unsere Referenten dann gerne ein auf Ihre Belange abgestimmtes Online-Live-Training.

Das Anforderungsformular für ein Inhouse-Seminar finden Sie online unter www.medi.biz/campus oder Sie können es per E-Mail an seminare@medi.de bei uns anfordern.

KOPIERVORLAGE

Anmeldeformular

medi CAMPUS

medi

Firmen-Daten

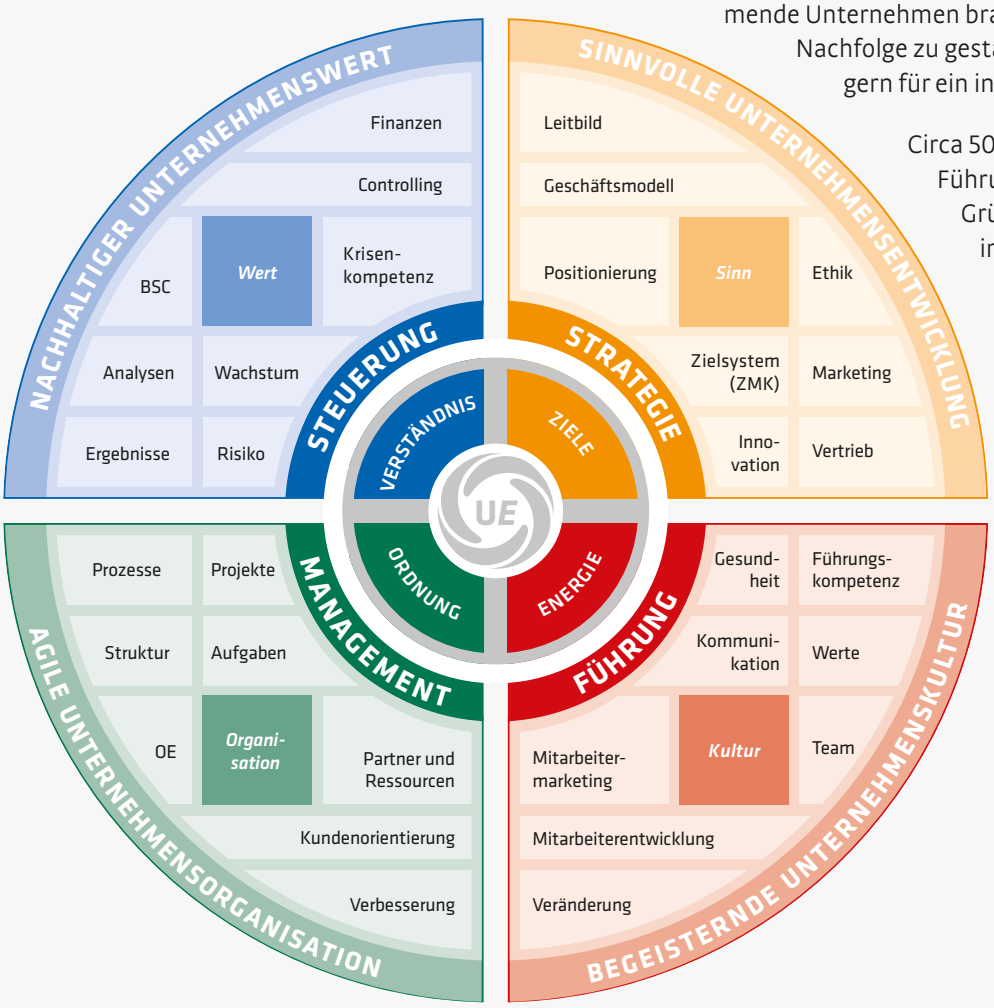
Teilnehmer-Daten

medi. ich führ mich besser.

Kooperationspartner

SchmidtColleg

Seit 35 Jahren führt SchmidtColleg mittelständische Unternehmen unterschiedlichster Branchen, Freiberufler und Selbstständige mit seinem System Unternehmer*Energie* zu individuellem, dauerhaftem Erfolg. Inhalt des ganzheitlichen Führungssystems sind die drei elementaren Bereiche Lebensführung, Unternehmensführung und Mitarbeiterführung, die in den Seminaren Unternehmer*Energie* (für Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände) und Führungskräfte*Energie* (Bereichs- und Abteilungsleiter) vermittelt werden.



UnternehmerEnergie ist ein Betriebssystem für werteorientierte Unternehmen.

Umsetzung Anwenden und Umsetzungsworkshops doppelt sich aus meiner Sicht. Falls wir hier anpassen dürfen: Das Vernetzen mit Gleichgesinnten und das gezielte Anwenden vermitteln wir nach dem Seminar in…

Zu den Anwendern von UnternehmerEnergie gehören viele Familienunternehmen, die seit mehreren Generationen erfolgreich am Markt tätig sind. Unser neues Nachfolgeprogramm für Firmenlenker und potenzielle Nachfolger bietet alles, was übergebende und übernehmende Unternehmen brauchen, um eine gelungene Nachfolge zu gestalten. Kontaktieren Sie uns gern für ein individuelles Gespräch.

Circa 50.000 Unternehmer und Führungskräfte haben seit der Gründung des SchmidtCollegs im Jahre 1985 dessen Seminare besucht. Das System findet in mehr als 5.000 mittelständischen Unternehmen Anwendung. SchmidtColleg-Kunden wurden bereits mehrfach mit den führenden Qualitätsmanagement-Preisen, zum Beispiel European Quality Award, Ludwig-Erhard-Preis oder DEKRA Award ausgezeichnet.

Kontakt

SchmidtColleg GmbH & Co. KG
Buckower Damm 114
12349 Berlin
T +49 30 669380900
info@schmidtcolleg.de
www.schmidtcolleg.de

Kooperationspartner

TEAM GOLD

TEAM GOLD – WIR COACHEN IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND BEGLEITEN SIE ALS UNTERNEHMER FÜR EINE KONTINUIERLICHE ENTWICKLUNG IHRES UNTERNEHMENS

Wirksame Führung ist der entscheidende Erfolgsfaktor im Unternehmen. Das heißt: Die Weiterentwicklung von Führungskräften ist Ihre zentrale Unternehmensaufgabe. Wir von TEAM GOLD begleiten, coachen und stärken Ihre Organisation genau bei dieser Königsdisziplin.

Seit mehr als 10 Jahren und mit mehr als 300 Unternehmen und über 60.000 Teilnehmern in Präsenz- und Online-Trainings arbeiten wir nach einem erfolgreichen System, das Führungskräfte zu Mitunternehmern und echten Stellvertretern macht. Das Ergebnis: Die Führungskompetenz auf allen Ebenen Ihres Unternehmens verbessert sich und eine zukunftsfähige Firmenkultur entsteht. Daran lassen wir uns messen.

Das Team rund um Gründer Florian Gold besteht aus knapp 20 Beratern, Trainern und Coaches. Sie alle waren oder sind selbst Führungskräfte und wissen deshalb

ganz genau, wovon sie sprechen. Dank ihres Hintergrundwissens und Erfahrungsschatzes können wir Ihnen für jedes Anliegen den passenden Ansprechpartner zur Seite stellen und so schnell wie möglich mit Ihrem Projekt starten. Unsere bewährten Formate lassen sich auf jedes Unternehmen und jede Ausgangslage individuell anpassen. Dies konnten wir bei über 300 Unternehmen bereits unter Beweis stellen. Überzeugen Sie sich gerne von unserer Arbeit und werfen Sie einen Blick auf die Erfolgsgeschichten unserer Kunden auf unserer Website **www.team-gold.de**.

TEAM GOLD AUF EINEN BLICK:

SELBST. BEWUSST. FÜHREN.®

GEZIELTE ENTWICKLUNG UND BEGLEITUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

- INTERVALLTRAINING
- AUFBAUTRAINING
- COACHING
- SPEZIALTHEMEN
- FÜHRUNGSKRÄFTE-TÜV

SELBST. BEWUSST. UNTERNEHMEN.®

WERTVOLLE BERATUNG UND BEGLEITUNG VON UNTERNEHMERN

- ORGANISATIONSSTRUKTUREN
- CHANGE-PROZESSE
- FÜHRUNGSTEAM
- UNTERNEHMENSLEITBILD
- STRATEGIE & NACHFOLGE
- UNTERNEHMENSKULTUR

18 COACHES

300 UNTERNEHMEN

60000 TEILNEHMER

Kooperationspartner

LEAD
Innovation Management

LEAD Innovation wurde 2003 als Spin-off der Wirtschaftsuniversität Wien von Michael Putz gegründet.

Als erste und führende Anbieter der LEAD User Methode im deutschsprachigen Raum bringen wir unsere Erfahrung und unser weit gestreutes Netzwerk in den Innovationsprozess unseres Kunden ein. Mit einem umfassenden Angebot an Management-Tools begleiten wir Unternehmen verschiedenster Branchen zum Innovationserfolg.

Wir sind Innovationspartner und unterstützen Sie vom Strukturieren und Planen bis hin zum Erfinden und Vermarkten von Innovationen. Wir begleiten Sie zielsicher zu neuen Produkten, Anwendungen oder auch Märkten. Mit unserem Innovationsteam von erfahrenen Mitarbeitern betreuen wir führende Unternehmen aus vielen unterschiedlichen Sektoren, vom Mittelstand bis zum DAX-Konzern.

Innovationsmanagement aus einer Hand

Mit unserem Werkzeugkasten an Innovationsmethoden helfen wir jedem Unternehmen individuell, Innovationen zu strukturieren, zu planen, zu entwickeln und zu vermarkten.

Wir helfen Ihnen dabei, Innovationsmanagement in Ihrem Unternehmen aufzubauen, den passenden Innovationsprozess zu formen und Innovationskultur zu stärken.

Mit einer breiten Palette an Open-Innovation-Methoden entwickeln wir mit Ihnen Produkt-, Prozess-, Dienstleistungs-, Markt- und Geschäftsmodellinnovationen von morgen.

Zu unseren Stärken gehört es, Innovationsziele festzulegen, Innovation zu definieren, aus der Vergangenheit mithilfe eines Innovationsstammbaums zu lernen und mittels Roadmapping und Trendscouting die Zukunft zu planen.

Sie haben eine Invention und möchten diese nun auch erfolgreich vermarkten? Mit modernen Marketing-Methoden sowie einem großen Netzwerk unterstützen wir Sie bei Ihrem Vorhaben.

Fortbildung im Innovationsmanagement

Neben unserer Tätigkeit als Innovationspartner bieten wir auch zahlreiche Innovationsseminare an.

Einsteiger und Fortgeschrittene – für jeden das richtige Angebot. Wählen Sie aus einer breiten Palette an Innovationsseminaren das richtige für Sie aus. Gerne veranstalten wir auch maßgeschneiderte Seminare bei Ihnen im Haus.

Informationen zu Fortbildungen finden Sie unter:

www.webshop.lead-innovation.com

Kontakt

LEAD Innovation Management GmbH
Sandwirtgasse 12 / 1
1060 Wien
Österreich
T +43 1 9294038

LEAD Innovation Deutschland GmbH
Unsöldstraße 2
80538 München
Deutschland
T +49 89 25557134

www.lead-innovation.com

Kooperationspartner

HAWE service

Die HAWE-Service GmbH wurde 2007 von Heike Ziegler und Rudolf Prosche nach dem Ausscheiden bei der Handwerkskammer Service GmbH Nürnberg gegründet. Mit über 800 Beratungskunden in den Gesundheitshandwerken gehören wir zu den führenden Beratungsgesellschaften. Wir kennen die Probleme unserer Kunden und helfen bei der Lösung. Auch wir haben ein Qualitätsmanagementsystem eingeführt. Dieses wird regelmäßig überwacht.

Als führendes Beratungsunternehmen in den Gesundheitshandwerken bieten wir unseren Kunden:

- **Wir beraten beim Aufbau von Qualitäts- und Arbeitssicherheits-Managementsystemen.**
- **Die Normen DIN EN ISO 9001 und 13485 werden von unseren Beratern beim Kunden eingeführt.**
- **Wir unterstützen unsere Kunden bei der Arbeitssicherheit und der Umsetzung aus den Datenschutzvorschriften.**
- **Wir organisieren Schulungen mit den Herstellern zur Aufrechterhaltung der fachlichen Kompetenz unserer Kunden. Wo es notwendig ist, bieten wir von den Krankenkassen anerkannte Schulungen zur Vertragserfüllung an.**

Unsere Schulungen werden in der Regel bepunktet. Für unsere Kunden haben wir unsere Schulungsräume erweitert, um eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. Unseren Kunden stehen wir auch in schwierigen Situationen mit unseren Sanierungsberatern zur Seite. Ebenso helfen wir bei der Bewertung und dem Verkauf des Unternehmens.

Folgende Seminartermine in Kooperation mit der HAWE-Service GmbH finden in deren Räumlichkeiten in Röthenbach statt:

Datum	Seminartitel
21.01.2021	Kompressionstherapie Teil 1 – Basiskurs
24.02.2021	Expertenrunde Lymphtherapie
02. – 03.03.2021	Lymphtherapie Teil 1 – Basiskurs
23.03.2021	Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 1 – Basiskurs
22.04.2021	Kompressionstherapie Teil 2 – Aufbaukurs
19.05.2021	Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 2 – Aufbaukurs
09.06.2021	Expertenrunde Lymphtherapie
15. – 16.06.2021	Lymphtherapie Teil 2 – Aufbaukurs
05. – 07.07.2021	Lymphtherapie Teil 3 – Intensiv–Workshop (in Bayreuth)
16.09.2021	Kompressionstherapie Teil 1 – Basiskurs
12.10.2021	Expertenrunde Lymphtherapie
21.10.2021	Funktionelle Osteoporose-Therapie mit Orthesen
16.11.2021	Kompressionstherapie Teil 2 – Aufbaukurs

Kontakt

HAWE-Service GmbH
Am Gewerbepark 4
90552 Röthenbach
T +49 911 9509997-0
F +49 911 9509997-69
info@hawe-service.de
www.hawe-service.de

Zertifizierter Venentrainer

Phlebologie

Schwerpunkt dieses Seminars ist die ganzheitliche Beratung und Betreuung zum Thema Venenerkrankungen.

Zielgruppe
Mitarbeiter im Gesundheitswesen und Sportinteressierte

Referenten
Referenten der Deutschen Venen-Akademie

Seminardauer
2 Tage
1. Tag 09.00 Uhr bis 18:00 Uhr
2. Tag 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
295,00 Euro zzgl. ges. MwSt. inkl.
Schulungsunterlagen und Verpflegung und einem Buch

Mindestteilnehmerzahl 8

Ihr Seminarcode S1F0035

Termine

12. – 13.03.2021
Bundesgeschäftsstelle
Bad Bertrich

24. – 25.09.2021
Bundesgeschäftsstelle
Bad Bertrich

Weitere Termine lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor. Bitte informieren Sie sich direkt auf der Internetseite unter: www.venenakademie.de

Ihre benötigten Informationen wie Bestätigung und Rechnung erhalten Sie direkt von der Deutschen Venen-Akademie.

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Für die umfassende Beratung von Venenpatienten sind ein medizinisches Grundverständnis sowie das Wissen über Präventions- und Therapieformen essenziell. Neben der Venenfunktionsmessung werden Sie auch in verschiedene Bewegungsformen zum Erhalt der Venengesundheit eingewiesen.

Inhalte

- Einführung in die Venenheilkunde
- Diagnostik, Therapieformen, Prävention von Venenerkrankungen
- Das Lymphsystem: Lymphstau, Lymphödem und Lymphdrainage
- Theorie der Kompressionstherapie
- Venengymnastik, Venen-Walking
- Kneipp-Beingüsse
- Selbstständige Bedienung eines LRR-Gerätes (LRR = Lichtreflexionsrheografie) zur Messung der Venenfunktion
- Grundlagen der Kommunikation im Patientenumgang

Ziele

- Sie erhalten Grundwissen über das Venensystem und mögliche Erkrankungen.
- Sie können eine Gruppe leiten, die einer venengesunden Bewegungsform nachgeht.
- Sie wissen, wie man Venenerkrankungen wirkungsvoll vorbeugt und wie sich der Umgang mit Venenkranken verbessern lasst.
- Sie führen Venen-Check-ups und Venen-Aktionstage durch.

Wissenszentrum für Venenleiden

Die Deutsche Venen-Akademie ist eine Ausbildungsstätte für alle, die sich für das Thema Venenheilkunde interessieren. Ziel ist es, das Netzwerk geschulter Venenspezialisten durch die Aus- und Weiterbildung im Bereich Venenheilkunde, die Präventionsarbeit und Gesundheitsförderung weiter auszubauen.

Zertifizierte Venentrainer können über die Volkskrankheit Venenleiden aufklären und beraten sowie selbstständig Venen-Checks durchführen. Die Referenten sind praktisch orientierte, hochqualifizierte Venenspezialisten.

Als bundesweites Wissenszentrum für Venenleiden ist die Deutsche Venen-Akademie in mehreren Bundesländern vertreten.

Weitere Seminare finden Sie online unter: www.venenakademie.de

Kontakt

Deutsche Venen-Akademie
Bundesgeschäftsstelle
Sonnenstraße 6
56864 Bad Bertrich
T +49 2674 1448
Info@venenakademie.de
www.venenakademie.de

Fach-Kompetenz

Referenten

Brigitte Lieske
Training und Beratung
Phlebologie / Lymphologie

Kerstin Röber
Training und Beratung
Phlebologie / Lymphologie

Dorothee Escherich-Semsroth
Training und Beratung
Phlebologie / Lymphologie

Ilona Wermers (medi GmbH & Co. KG)
Leitung und Anwendungsberaterin
Phlebologie / Lymphologie,
zertifizierte Trainerin

Monika Roder
Physiotherapeutin
Orthopädie

Martina Ludacka (medi GmbH & Co. KG)
Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie,
zertifizierte Trainerin

Christine Heiland (medi GmbH & Co. KG)
Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie,
zertifizierte Trainerin

Tanja Krause (medi GmbH & Co. KG)
Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie,
zertifizierte Trainerin

Verena Hieckmann (medi GmbH & Co. KG)
Managerin medi Campus,
zertifizierte Trainerin
Phlebologie / Lymphologie

Sebastian Würtenberger
Physiotherapeut Phlebologie

Annabelle Simmler (medi GmbH & Co. KG)
Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie

Sengül Parlak (medi GmbH & Co. KG)
Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie

Klaus Waldvogel

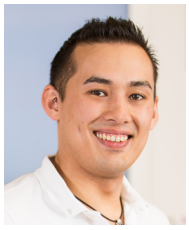
Physiotherapeut
Orthopädie

Susette Wetzel

Physiotherapeutin
Orthopädie

Martin Petzendorfer

Gesundheitsmanagement
Orthopädie



Jürgen Meyer
(medi GmbH & Co. KG)

Anwendungsberater
Lymphologie / Phlebologie

Erwin Skorianz

Aktiver Branchenkenner und
Trainer mit spezialisiertem
Praxiswissen

Robert Kuhn
(medi GmbH & Co. KG)

Produktmanager Footcare,
zertifizierter Trainer

Patrick Seitz

Physiotherapeut Phlebologie

Dr. Martin Jordan

Facharzt für Orthopädie und
Unfallchirurgie

Dr. Dr. h. c.
Manfred Thomas

Facharzt für Orthopädie und
Unfallchirurgie

Melanie Auracher
(medi GmbH & Co. KG)

Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie

Bettina Frey
(medi GmbH & Co. KG)

Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie

Sandra Brandt
(medi GmbH & Co. KG)

Anwendungsberaterin
Lymphologie / Phlebologie

Von Experten für Experten

Mit den medi Fachseminaren zum fachkundigen Spezialisten und Berater

Eine kompetente Versorgung Ihrer Patienten erfordert solide Kenntnisse zu den medizinischen Grundlagen, zur Wirkungsweise und zum Umgang mit den Produkten im Rahmen ganzheitlicher Therapiekonzepte.

Die medi Fachseminare vermitteln Wissenswertes zur funktionellen Anatomie, zu den pathologischen Prozessen und möglichen Therapieformen. Im Fokus steht dabei immer der Praxisbezug und die Anwendbarkeit im Sanitätshaus-Alltag. Praktische Übungen zu den Anwendungstechniken beim Anmessen, An- und Ausziehen verhelfen Ihnen zu einem sicheren Umgang mit Kompressionsstrumpf-Versorgungen, Bandagen, Orthesen oder orthopädischen Einlagen.

Es ist für jeden etwas Passendes dabei – die medi Fachseminare erleichtern Einsteigern den Start in den Fachhandel, Erfahrene erweitern ihr bestehendes Fachwissen und Spezialisten stärken ihre fachkundige Expertise.

Termine

Blockausbildung Phlebologie	S1B0002
09. – 11.02.2021	Ulm
15. – 17.06.2021	Hamburg
12. – 14.10.2021	Dresden
23. – 25.11.2021	Dortmund

Blockausbildung – kompakt und kompetent	S1B0001
22. – 26.02.2021 (Modul 1)	Bayreuth
26. – 30.04.2021 (Modul 2)	Bayreuth
20. – 24.09.2021 (Modul 1)	Bayreuth
22. – 26.11.2021 (Modul 2)	Bayreuth

Kompressionstherapie Teil 1 – Basiskurs	S1F0001
19.01.2021	Dortmund
20.01.2021	Hannover
21.01.2021	Karlsruhe
21.01.2021	Röthenbach b. Nürnberg
28.01.2021	Würzburg
02.02.2021	Baunatal b. Kassel
02.02.2021	Bielefeld
09.02.2021	Mainz
09.02.2021	Hamburg
24.02.2021	Berlin
01.03.2021	Bonn
02.03.2021	Dresden
02.03.2021	München
19.03.2021	Saarbrücken
23.03.2021	Bayreuth
25.03.2021	Magdeburg
14.04.2021	Leipzig
15.04.2021	Freiburg
04.05.2021	Bremen
24.06.2021	Augsburg
08.07.2021	Langenau b. Ulm
08.09.2021	Weimar
08.09.2021	Frankfurt / Main
16.09.2021	Stuttgart
16.09.2021	Röthenbach b. Nürnberg
21.09.2021	München
21.09.2021	Ganderkesee
28.09.2021	Neuss b. Düsseldorf
28.09.2021	Münster
01.10.2021	Mannheim
05.10.2021	Köln
07.10.2021	Hannover
07.10.2021	Leipzig
13.10.2021	Chemnitz
19.10.2021	Rostock
20.10.2021	Regensburg

Kompressionstherapie Teil 2 – Aufbaukurs	S1F001A
02.03.2021	Dortmund
03.03.2021	Bielefeld
04.03.2021	Hannover
04.03.2021	Karlsruhe
18.03.2021	Baunatal b. Kassel
23.03.2021	Würzburg
23.03.2021	Bonn
24.03.2021	Mainz
13.04.2021	Dresden
13.04.2021	Hamburg
21.04.2021	Berlin
22.04.2021	Röthenbach b. Nürnberg
29.04.2021	Saarbrücken
29.04.2021	München
04.05.2021	Bayreuth
18.05.2021	Magdeburg
08.06.2021	Leipzig
10.06.2021	Freiburg
29.06.2021	Bremen
16.09.2021	Langenau b. Ulm
22.09.2021	Augsburg
19.10.2021	Weimar

19.10.2021	München
21.10.2021	Stuttgart
09.11.2021	Rostock
09.11.2021	Frankfurt / Main
16.11.2021	Röthenbach b. Nürnberg
16.11.2021	Münster
23.11.2021	Ganderkesee
24.11.2021	Neuss b. Düsseldorf
25.11.2021	Hannover
25.11.2021	Mannheim
25.11.2021	Köln
30.11.2021	Chemnitz
30.11.2021	Leipzig
09.12.2021	Regensburg

Medizinisch-wissenschaftliche Grundlagen in der Kompressionstherapie	S1F0034
22. – 23.06.2021	Stuttgart
07. – 08.09.2021	Bremen
01. – 02.12.2021	Leipzig

Lymphtherapie Teil 1 – Basiskurs	S1F0002
26. – 27.01.2021	Frankfurt / Main
27. – 28.01.2021	Dortmund
09. – 10.02.2021	Dresden
09. – 10.02.2021	Stuttgart
09. – 10.02.2021	Bad Salzuflen
16. – 17.02.2021	Hamburg
23. – 24.02.2021	Ulm
02. – 03.03.2021	Röthenbach b. Nürnberg
24. – 25.03.2021	Weimar
13. – 14.04.2021	München
13. – 14.04.2021	Neuss b. Düsseldorf
13. – 14.04.2021	Baunatal b. Kassel
14. – 15.04.2021	Bremen
28. – 29.04.2021	Münster
04. – 05.05.2021	Chemnitz
05. – 06.05.2021	Berlin
18. – 19.05.2021	Saarbrücken
18. – 19.05.2021	Regensburg
07. – 08.07.2021	Dresden
13. – 14.07.2021	Bayreuth
07. – 08.09.2021	Rostock
08. – 09.09.2021	Dortmund
14. – 15.09.2021	Mainz
15. – 16.09.2021	Hannover
15. – 16.09.2021	Freiburg
21. – 22.09.2021	Bad Mergentheim
29. – 30.09.2021	Osnabrück
29. – 30.09.2021	Bonn
06. – 07.10.2021	Heidelberg
12. – 13.10.2021	Leipzig
19. – 20.10.2021	München

Lymphtherapie Teil 2 – Aufbaukurs	S1F002A
16. – 17.03.2021	Dortmund
23. – 24.03.2021	Dresden
24. – 25.03.2021	Bad Salzuflen
30. – 31.03.2021	Frankfurt / Main
14. – 15.04.2021	Stuttgart
20. – 21.04.2021	Hamburg
05. – 06.05.2021	Ulm
18. – 19.05.2021	Weimar
19. – 20.05.2021	Baunatal b. Kassel
08. – 09.06.2021	Neuss b. Düsseldorf
09. – 10.06.2021	Bremen
15. – 16.06.2021	Röthenbach b. Nürnberg
21. – 22.06.2021	Berlin
23. – 24.06.2021	Münster
29. – 30.06.2021	München
29. – 30.06.2021	Chemnitz
06. – 07.07.2021	Regensburg
07. – 08.07.2021	Saarbrücken
15. – 16.09.2021	Dresden
05. – 06.10.2021	Bayreuth
03. – 04.11.2021	Mainz
09. – 10.11.2021	Hannover
10. – 11.11.2021	Freiburg
16. – 17.11.2021	Bad Mergentheim
17. – 18.11.2021	Dortmund
23. – 24.11.2021	Rostock
23. – 24.11.2021	München
23. – 24.11.2021	Leipzig
24. – 25.11.2021	Heidelberg
01. – 02.12.2021	Osnabrück
01. – 02.12.2021	Bonn

Lymphtherapie Teil 3 – Intensiv-Workshop	S1F002B
25. – 27.01.2021	Bayreuth
08. – 10.02.2021	Bayreuth
08. – 10.03.2021	Bayreuth
19. – 21.04.2021	Bayreuth
17. – 19.05.2021	Bayreuth
07. – 09.06.2021	Bayreuth
23. – 25.08.2021	Bayreuth
27. – 29.09.2021	Bayreuth
11. – 13.10.2021	Bayreuth
08. – 10.11.2021	Bayreuth
06. – 08.12.2021	Bayreuth

Expertenrunde Lymphtherapie	S1F02ER
09.02.2021	Bonn
23.02.2021	Regensburg
23.02.2021	Dortmund
24.02.2021	Röthenbach b. Nürnberg
25.02.2021	Saarbrücken
03.03.2021	Bremen
04.03.2021	Dresden
16.03.2021	Münster
18.03.2021	Bayreuth
15.04.2021	Chemnitz
27.04.2021	München
04.05.2021	Magdeburg
19.05.2021	Frankfurt / Main
02.06.2021	Hannover
09.06.2021	Röthenbach b. Nürnberg
09.06.2021	Berlin
15.07.2021	Stuttgart
14.09.2021	Leipzig
16.09.2021	Weimar
23.09.2021	Karlsruhe
12.10.2021	Röthenbach b. Nürnberg
21.10.2021	Hamburg
30.11.2021	München
11.11.2021	Rostock
23.11.2021	Neuss b. Düsseldorf

Funktionelle Osteoporose-Therapie mit Orthesen	S3F0001
26.02.2021	Burgwedel b. Hannover
02.03.2021	Stuttgart
05.03.2021	Homburg
09.03.2021	Berlin
16.03.2021	München
19.03.2021	Bremen
11.05.2021	Weimar
08.06.2021	Freiburg
29.06.2021	Dresden
01.10.2021	Dortmund
05.10.2021	Straubing
08.10.2021	Burgwedel b. Hannover
21.10.2021	Röthenbach b. Nürnberg
19.11.2021	Saarbrücken

Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 1 – Basiskurs	S3F0004
29.01.2021	Burgwedel b. Hannover
09.02.2021	Karlsruhe
23.03.2021	Röthenbach b. Nürnberg
23.04.2021	Saarbrücken
23.04.2021	Weimar
07.05.2021	Dortmund
14.09.2021	Berlin
17.09.2021	Bremen
21.09.2021	Dresden
24.09.2021	Homburg
13.10.2021	München
27.10.2021	Freiburg

Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 2 – Aufbaukurs	S3F0005
12.03.2021	Burgwedel b. Hannover
21.04.2021	Karlsruhe
19.05.2021	Röthenbach b. Nürnberg
11.06.2021	Saarbrücken
18.06.2021	Dortmund
22.06.2021	Weimar
26.10.2021	Berlin
05.11.2021	Bremen
09.11.2021	Dresden
12.11.2021	Homburg
15.11.2021	Freiburg
01.12.2021	München

Grundlagen der Einlagenversorgung	S5F0012
25.03.2021	Hannover
05.10.2021	Frankfurt / Main

Anatomie in Theorie und Praxis	S5F0008
19.03.2021	Augsburg
24.09.2021	Augsburg

Blockausbildung Phlebologie

Die „knackige“ Kompaktausbildung für Neu- und Quereinsteiger im Sanitätshaus-Fachverkauf

Sie wollen einen reibungslosen Berufsstart im Fachhandel, ohne lange auf freie Seminarplätze warten zu müssen? Unsere bundesweite 3-Tages-Intensivschulung bietet Quer- und Neueinsteigern die notwendige Starthilfe für einen gelungenen Berufseinstieg.

Zielgruppe
Quer- und Neueinsteiger aus Verkauf und Werkstatt

Referenten
Verena Hieckmann
Managerin medi Campus, zertifizierte Trainerin

und

Rüdiger Hacke
Leiter medi Campus, zertifizierter Trainer, Mental-Coach

Seminardauer
3 Tage

1. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
3. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
449,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Dieses Seminar richtet sich insbesondere an Quer- und Neueinsteiger im Bereich der Kompressionstherapie. Bitte bringen Sie zum Seminar eine kurze Hose oder Ähnliches mit, da das Anmessen und Anziehen von Kompressionsstrümpfen geübt wird.

Ihr Seminarcode	**S1B0002**

IQZ-Fortbildungspunkte	**23**

Termine	
09. – 11.02.2021	Ulm
15. – 17.06.2021	Hamburg
12. – 14.10.2021	Dresden
23. – 25.11.2021	Dortmund

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Die Mini-Blockausbildung findet an drei aufeinanderfolgenden Tagen statt. Die Schwerpunkte des ersten Schulungstages liegen auf den wichtigsten medizinischen Grundlagen der Kompressionstherapie und dem Vermessen von rundgestrickten Kompressionsstrümpfen. Diese Kenntnisse werden am zweiten Schulungstag vertieft und Ihre Expertise im Bereich der patientenindividuellen Versorgung intensiviert. Am dritten Schulungstag wird die gewonnene Fach-Kompetenz um praktische Tipps für den souveränen Kundenumgang und ein lösungsorientiertes Verhalten in herausfordernden Verkaufsgesprächen ergänzt.

Inhalte

Tag 1: Kompressionstherapie Teil 1
Medizinische Kompressionsstrümpfe sind die Basis für die moderne Venentherapie. Um optimal wirken zu können, müssen bei der Wahl des richtigen Kompressionsstrumpfes das Krankheitsbild und die patientenindividuellen Kriterien berücksichtigt werden. Für das Anmessen von Kompressionsstrümpfen und die richtige Versorgung sind medizinische Grundlagenkenntnisse ebenso erforderlich wie das Wissen über die Wirkungsweise der Kompressionsstrümpfe. Die genauen Inhalte zum Seminar „Kompressionstherapie Teil 1“ entnehmen Sie bitte der Seite 26.

Tag 2: Kompressionstherapie Teil 2
Die Wahl von Zusätzen sowie Sonderausführungen hat einen ausschlaggebenden Einfluss auf die richtige und indikationsgerechte Versorgung. Darüber hinaus erlernen Sie wertvolle Praktiken beim An- und Ausziehen von Kompressionsstrümpfen sowie bei der Haut- und Gestrickpflege. Die genauen Inhalte zum Seminar „Kompressionstherapie Teil 2“ finden Sie auf Seite 27.

Tag 3: Verkauf
Die methodische Kompetenz im Beratungs- und Verkaufsgespräch hat entscheidenden Einfluss auf die Versorgung mit medizinischen Kompressionsstrümpfen sowie die Therapietreue Ihrer Kunden.

Ziele

- Sie lernen die wichtigsten phlebologischen Krankheitsbilder kennen.
- Sie erlangen Sicherheit in den medizinischen Grundlagen der Kompressionstherapie sowie der Auswahl des richtigen Kompressionsstrumpf-Materials.
- Durch das praktische Anmessen sowie das An- und Ausziehtraining verbessern Sie Ihre indikationsgerechte Kundenberatung.
- Das umfassende Wissen zur Anwendung und Pflege in der Kompressionstherapie stärkt Ihre Kompetenz als Ratgeber und fachkundiger Spezialist.
- Mit den wertvollen Tipps für ein aktives Verkaufsgespräch sowie die bedarfsgerechte Nutzenargumentation treten Sie auch in herausfordernden Gesprächssituationen souverän im Kundenkontakt auf.

Modul 1 + 2 nicht einzeln buchbar

Blockausbildung – kompakt und kompetent

Hochwertige Ausbildung für Neu- und Quereinsteiger im Sanitätshaus-Fachverkauf

Sie wünschen sich einen schnellen und unkomplizierten Einstieg in den Alltag des Sanitätshaus-Fachverkaufs? Sie wollen von Anfang an engagiert und kompetent beraten? Sie möchten auch herausfordernde Verkaufsgespräche souverän und lösungsorientiert meistern? Den Quer- und Neueinsteigern im Fachhandel bieten wir ein 10-Tages-Intensivtraining in Bayreuth, um schnell und kompetent in den Arbeitsalltag im Sanitätshaus einzusteigen.

Zielgruppe
Komplette Neu- und Quereinsteiger im Verkauf

Referenten
Unsere Referenten aus den Bereichen Methoden- und Fach-Kompetenz

Seminardauer
2 x 5 Tage in Bayreuth jeweils
Mo. – Do. 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Fr. 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

Teilnahmegebühr (für 2 Wochen)
1.499,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen, 2 x 2 Abendessen, Betriebsführung

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Dieses Seminar richtet sich ausschließlich an Quer- und Neueinsteiger im Sanitätsfachhandel. Bitte bringen Sie eine kurze Hose oder Ähnliches mit, da das Anmessen und Anziehen von Kompressionsstrümpfen und Bandagen geübt wird.

Ihr Seminarcode S1B0001

IQZ-Fortbildungspunkte 73

Termine

Blockausbildung	
22. – 26.02.2021 (Modul 1)	Bayreuth
26. – 30.04.2021 (Modul 2)	Bayreuth
20. – 24.09.2021 (Modul 1)	Bayreuth
22. – 26.11.2021 (Modul 2)	Bayreuth

Wir haben unsere Bestseller aus den Bereichen Fach- und Verkaufskompetenz, gemeinsam mit Unternehmern aus dem Sanitätshaus, zu einer hochwertigen und kompakten Ausbildung für Neu- und Quereinsteiger weiterentwickelt. Ziel ist es, neuen Mitarbeitern im Verkauf in kurzer Zeit direkt in Bayreuth die Kompetenzen zu vermitteln, die für die ersten Schritte im Sanitätshaus-Fachverkauf notwendig sind.

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Die Schwerpunkte sind neben dem Kennenlernen des Systems Sanitätshaus und des Hilfsmittelmarktes die Fachbereiche Kompressionstherapie und Bandagen. Ergänzt wird die Fach-Kompetenz mit der Ausbildung im Verkauf und dem zielgerichteten Weg im Verkaufsgespräch.

Die Ausbildung gliedert sich in zwei Module mit jeweils fünf Tagen. Modul 1 beinhaltet die Grundlagenausbildung im System Sanitätshaus, Kompressionstherapie und Verkauf – inklusive einer Betriebsbesichtigung. Zwischen Modul 1 und Modul 2 ist es die Aufgabe der Teilnehmer, das Gelernte anhand von Hausaufgaben und Lern-Checklisten zu üben und anzuwenden. Im Modul 2 werden das Gelernte aus Modul 1 und die Erfahrungen aus dem Training on the Job wiederholt und vertieft. Zudem wird die Kompetenz im Verkauf weiter ausgebaut. Für eine ganzheitliche Betrachtung runden umfassende Kenntnisse zur funktionellen Therapie mit Bandagen und ein kurzer Einblick in die Therapie mit Einlagen dieses Modul ab.

Für Neu- und Quereinsteiger ist dieses Intensivtraining genau richtig, denn gute und qualifizierte Mitarbeiter sind die Visitenkarte eines erfolgreichen Unternehmens. Die kompakte Ausbildung vereint die Bedürfnisse des Fachhandels mit der modernen Lernstrategie. Daher gliedert sich das Intensivtraining in verschiedene Lehrblöcke und Praxisphasen, damit das Gelernte besser verinnerlicht werden kann.

Inhalte

Modul 1:
- Tag 1: Kompressionstherapie Teil 1 – medizinische Grundlagen, Maßnehmen und Größenbestimmung
- Tag 2: Expertenwissen zur Hilfsmittelbranche und dem Sanitätsfachhandel
- Tag 3: Sicher sein – im Kundengespräch
- Tag 4: Kompressionstherapie Teil 2 – patientenindividuelle Versorgung
- Tag 5: Zusatzprodukte und Therapiekonzepte

Modul 2:
- Tag 1: Souverän sein – in herausfordernden Gesprächssituationen
- Tag 2: Vertiefung zur Kompressionstherapie und Kurzeinstieg in die funktionelle Therapie mit Bandagen
- Tag 3: Funktionelle Therapie mit Bandagen – Indikationen, Anmessen und Anwendungsunterweisung
- Tag 4: Aufmerksam sein – das begeistert den Kunden
- Tag 5: Funktionelle Fußversorgung mit Einlagen

Ziele

- Neue Mitarbeiter erhalten Branchen-Know-how, Fachkenntnis und Verkaufswissen im Sanitätsfachhandel.
- Sie werden in diesem Format kompakt, kompetent und vor allem zeitsparend auf den Arbeitsalltag im Sanitätshaus vorbereitet.
- Sie erwerben Fach-Kompetenz und erlangen eine solide Grundlage für eine optimale Versorgung Ihrer Patienten.
- Sie lernen die wichtigsten physiologischen und medizinischen Aspekte im Bereich der Phlebologie und Orthopädie.
- Sie erlangen Sicherheit und umfassende Kenntnis zu Therapiemöglichkeiten der jeweiligen Krankheitsbilder und zur Wahl des geeigneten Produkts.
- Sie agieren kompetent und souverän im Kundenkontakt und beraten lösungsorientiert.
- Sie erweitern Ihr kommunikatives und verkäuferisches Können.
- Ihre fachliche Kompetenz fördert die Therapietreue Ihrer Patienten und stärkt die Kundenbindung.

Das sagen unsere Kunden über das Seminar:

„Eine absolut empfehlenswerte Fortbildung für Neueinsteiger. Sehr viel Input und perfekte Einführung, die Sicherheit gibt im Sanitätsfachhandel. Danke!“

„Schulungsinhalte sind perfekt auf die Teilnehmer abgestimmt. Danke!“

„Vielen Dank für die ausführliche und abwechslungsreiche Seminargestaltung. Es war sehr erfrischend und lehrreich.“

„Ich bin absolut begeistert und konnte wahnsinnig viel lernen. Das Thema wurde sehr gut vermittelt.“

„Alles super verständlich erklärt und bei Rückfragen super geduldig. Danke!“

„Frisch, fesselnd, spannend, sehr aufschlussreich, impulsgebend. Vielen Dank!“

„Wie immer genial und sehr lehrreich.“

„Sehr wertvolle Informationen und praxisnahe Vermittlung ganz wichtiger Themen. Danke.“

„Vielen Dank für das tolle Seminar, die tolle Betreuung und Verpflegung und so viel Wissen. Alle Schulungsleiter waren mehr als kompetent.“

„Vielen Dank für die vielen positiven Erkenntnisse, die ich gewinnen durfte.“

Neu:
E-Learning-Modul im Nachgang an das Seminar. Seminar auch INHOUSE buchbar

Kompressionstherapie Teil 1 – Basiskurs

Phlebologie

Schwerpunkt dieses Seminars ist das Anmessen und die kompetente Versorgung phlebologischer Patienten mit medizinischen Kompressionsstrümpfen.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt, auch für Berufs- und Quereinsteiger geeignet

Referenten
Brigitte Lieske, Kerstin Röber, Dorothee Escherich-Semsroth, Verena Hieckmann, Patrick Seitz, Sebastian Würtenberger

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Dieses Seminar richtet sich an Quer- und Neueinsteiger im Bereich der Kompressionstherapie. Bitte bringen Sie zum Seminar eine kurze Hose oder Ähnliches mit, da das Anmessen von Kompressionsstrümpfen geübt wird.

Ihr Seminarcode S1F0001

IQZ-Fortbildungspunkte 8

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Für das Anmessen von Kompressionsstrümpfen und die indikationsgerechte Versorgung sind medizinische Kenntnisse ebenso erforderlich wie das Wissen über die Wirkungsweise der Kompressionsstrümpfe. Im Praxisteil des Seminars üben Sie durch gegenseitiges Anmessen unter Anleitung eines fachkundigen Referenten die richtige Messtechnik bei rundgestrickten Kompressionsstrümpfen. Außerdem erarbeiten Sie in Kleingruppen patientenindividuelle Kriterien, die bei der Auswahl des optimalen Kompressionsstrumpfes entscheidend sind.

Inhalte

Theoretischer Teil:
- Aufbau und Funktion des Blutgefäßsystems
- Physiologie der venösen Blutzirkulation
- Entstehung, Ursachen und Risikofaktoren für Venenerkrankungen
- Phlebologische Krankheitsbilder
- Untersuchungs- und Therapiemethoden bei Venenerkrankungen

Praktischer Teil:
- Patientenindividuelle Versorgung mit rundgestrickten Kompressionsstrümpfen (Versorgungsbereich 17A4) – indikationsgerechte Auswahl des richtigen Kompressionsstrumpf-Materials
- Messtechnik bei rundgestrickten Kompressionsstrümpfen nach RAL-GZ 387 – gegenseitiges Maßnehmen und Größenbestimmung

Ziele

- Sie lernen die wichtigsten phlebologischen Krankheitsbilder kennen.
- Sie erlangen Kompetenz und Sicherheit in den medizinischen Grundlagen der Kompressionstherapie sowie dem Anmessen von rundgestrickten Kompressionsstrümpfen.
- Sie wissen, wie Sie das richtige Kompressionsstrumpf-Material auswählen.

Termine	
19.01.2021	Dortmund
20.01.2021	Hannover
21.01.2021	Karlsruhe
21.01.2021	Röthenbach b. Nürnberg
28.01.2021	Würzburg
02.02.2021	Baunatal b. Kassel
02.02.2021	Bielefeld
09.02.2021	Mainz
09.02.2021	Hamburg
24.02.2021	Berlin
01.03.2021	Bonn
02.03.2021	Dresden
02.03.2021	München
19.03.2021	Saarbrücken
23.03.2021	Bayreuth
25.03.2021	Magdeburg
14.04.2021	Leipzig
15.04.2021	Freiburg
04.05.2021	Bremen
24.06.2021	Augsburg
08.07.2021	Langenau b. Ulm
08.09.2021	Weimar
08.09.2021	Frankfurt / Main
16.09.2021	Stuttgart
16.09.2021	Röthenbach b. Nürnberg
21.09.2021	München
21.09.2021	Ganderkesee
28.09.2021	Neuss b. Düsseldorf
28.09.2021	Münster
01.10.2021	Mannheim
05.10.2021	Köln
07.10.2021	Hannover
07.10.2021	Leipzig
13.10.2021	Chemnitz
19.10.2021	Rostock
20.10.2021	Regensburg

Neu:
E-Learning-Modul im Nachgang an das Seminar. Seminar auch INHOUSE buchbar

Kompressionstherapie Teil 2 – Aufbaukurs

Phlebologie

Schwerpunkt dieses Seminars ist die richtige Versorgung phlebologischer Patienten im Rahmen eines ganzheitlichen Therapiekonzeptes.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt, die bereits Erfahrung in der Kompressionstherapie haben

Referenten
Brigitte Lieske, Kerstin Röber, Dorothee Escherich-Semsroth, Verena Hieckmann, Patrick Seitz, Sebastian Würtenberger

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Der Besuch des Seminars Kompressionstherapie Teil 1 oder einer vergleichbaren Schulung ist zwingende Teilnahmevoraussetzung für dieses Seminar. Bitte bringen Sie zum Seminar bequeme Kleidung mit, da das Anziehen von Kompressionsstrümpfen geübt wird.

Ihr Seminarcode S1F001A

IQZ-Fortbildungspunkte 8

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Medizinische Kompressionsstrümpfe sind die Basis für die moderne Venentherapie. Um optimal wirken zu können, muss die Versorgung mit medizinischen Kompressionsstrümpfen gezielt auf die Patientenbedürfnisse abgestimmt sein. Für jede Indikation gibt es den richtigen Kompressionsstrumpf. Darüber hinaus hat die Wahl von Zusätzen sowie Sonderausführungen einen ausschlaggebenden Einfluss auf die richtige und indikationsgerechte Versorgung. Im interaktiven Teil des Seminars üben Sie das richtige An- und Ausziehen der Strümpfe sowie die gezielte Reklamationsbearbeitung anhand von Fallbeispielen.

Inhalte

Theoretischer Teil:
- Wiederholung und Vertiefung der medizinischen Grundlagen zum Blutkreislauf
- Aufbau und Erkrankungen des Lymphgefäßsystems
- Kontraindikationen der Kompressionstherapie
- Therapiemethoden – Unterschied von rund- und flachgestrickten Kompressionsstrümpfen
- Patientenindividuelle Versorgung mit rundgestrickten Kompressionsstrümpfen (Versorgungsbereich 17A4) – Versorgungsvarianten, Zusätze und Sonderausführungen

Praktischer Teil:
- Richtiges An- und Ausziehen von rundgestrickten Kompressionsstrümpfen
- Pflegeprodukte, An- und Ausziehhilfen als fester Bestandteil der Kompressionstherapie
- Fachkundiges Beschwerdemanagement für eine hohe Patienten-Compliance

Ziele

- Sie vertiefen und erweitern Ihr Wissen sowie Ihre Expertise im Bereich der patientenindividuellen Versorgung in der phlebologischen Kompressionstherapie.
- Durch das praktische An- und Ausziehtraining bekommen Sie Sicherheit im Kundenkontakt bei der Anprobe und ein Gefühl für die Trageeigenschaften der Kompressionsstrümpfe.
- Sie können Ihre phlebologischen Kunden besser beraten und stärken Ihre Kompetenz in der Abgabe medizinischer Kompressionsstrümpfe.

Termine	
02.03.2021	Dortmund
03.03.2021	Bielefeld
04.03.2021	Hannover
04.03.2021	Karlsruhe
18.03.2021	Baunatal b. Kassel
23.03.2021	Würzburg
23.03.2021	Bonn
24.03.2021	Mainz
13.04.2021	Dresden
13.04.2021	Hamburg
21.04.2021	Berlin
22.04.2021	Röthenbach b. Nürnberg
29.04.2021	Saarbrücken
29.04.2021	München
04.05.2021	Bayreuth
18.05.2021	Magdeburg
08.06.2021	Leipzig
10.06.2021	Freiburg
29.06.2021	Bremen
16.09.2021	Langenau b. Ulm
22.09.2021	Augsburg
19.10.2021	Weimar
19.10.2021	München
21.10.2021	Stuttgart
09.11.2021	Rostock
09.11.2021	Frankfurt / Main
16.11.2021	Röthenbach b. Nürnberg
16.11.2021	Münster
23.11.2021	Ganderkesee
24.11.2021	Neuss b. Düsseldorf
25.11.2021	Hannover
25.11.2021	Mannheim
25.11.2021	Köln
30.11.2021	Chemnitz
30.11.2021	Leipzig
09.12.2021	Regensburg

Medizinisch-wissenschaftliche Grundlagen in der Kompressionstherapie

Expertenwissen für den medizinischen Fachhandel

Die Anforderungen im medizinischen Fachhandel sind komplex und umfangreich. Hinter einer großen Palette an medizinischen Kompressionsstrümpfen stehen unzählige Krankheitsbilder, deren Ursachen und Entstehungsprozesse. Um dem Aufklärungsbedarf Ihrer Kunden von heute gerecht zu werden oder sich mit medizinischen Netzwerkpartnern auf Augenhöhe unterhalten zu können, bildet ein gutes medizinisches Grundlagenwissen die sichere Basis.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter im Fachhandel

Referentin
Verena Hieckmann
Managerin medi Campus,
zertifizierte Trainerin

Seminardauer
2 Tage

1. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
249,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S1F0034

IQZ-Fortbildungspunkte	17

Termine	
22. – 23.06.2021	Stuttgart
07. – 08.09.2021	Bremen
01. – 02.12.2021	Leipzig

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

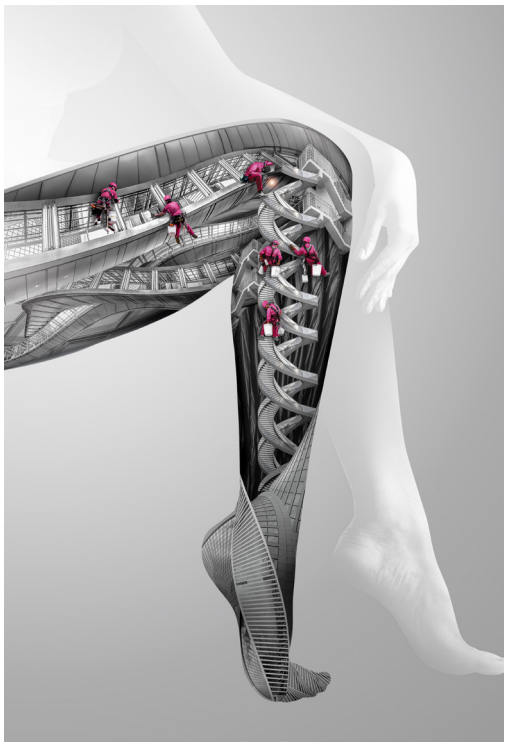
In diesem Seminar lernen Sie die Aufgaben und Funktionen des Blut- und Lymphgefäßsystems sowie phlebologische und lymphologische Krankheitsbilder kennen oder wiederholen und vertiefen Ihr Wissen darüber. Außerdem erfahren Sie, welche Optionen zur Diagnostik und Therapie dieser Krankheitsbilder zur Verfügung stehen und wie diese die Compliance Ihrer Kunden fördern und unterstützen können. Dabei liegt der Fokus auf der Kompressionstherapie.

Inhalte

- Anatomie: Blutkreislauf, Herz, Vene, Arterie, Kapillare, Venenklappen, Muskelpumpe, Lymphsystem, Lymphgefäßsystem
- (Patho-)Physiologie: Blutdruck, hydrostatischer Druck, kolloidosmotischer Druck, Filtration, Reabsorption, Lymphbildung
- Phlebologische und lymphologische Krankheitsbilder: CEAP-Klassifikation (einschließlich Varikose, CVI, Ulcus cruris), Lipödem und Lymphödem inklusive Stadieneinteilung
- Therapieoptionen: Definition und Bestandteile der KPE, Grundlagen der Kompressionstherapie
- Förderung der Patienten-Compliance

Ziele

- Sie gewinnen Sicherheit in der ganzheitlichen Beratung Ihrer Kunden.
- Sie können zielgerecht Fragen zu den medizinischen Hintergründen Ihrer Patienten beantworten.
- Sie erlangen Souveränität im Gespräch mit Ärzten und anderen medizinischen Zielgruppen.



Lymphtherapie
Teil 1 – Basiskurs

Seminar auch INHOUSE buchbar

Lymphologie

Schwerpunkt dieses Seminars ist das Anmessen flachgestrickter Kompressionsstrümpfe der unteren Extremitäten entsprechend der BUFA-Richtlinien sowie die kompetente Versorgung von Lymph- und Lipödem-Patienten mit medizinischen Kompressionsstrümpfen.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt mit gefestigten Kenntnissen in der phlebologischen Kompressionsstrumpf-Versorgung

Referentinnen
Martina Ludacka, Christine Heiland, Tanja Krause, Annabelle Simmler, Sengül Parlak, Melanie Auracher, Bettina Frey, Sandra Brandt, Kerstin Röber, Verena Hieckmann

Seminardauer
2 Tage
1. Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr
249,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Zur Teilnahme an diesem Seminar sind gefestigte Kenntnisse in der phlebologischen Kompressionsstrumpf-Versorgung erforderlich (Kompressionstherapie 1 und 2 mit Zertifikat). Bitte bringen Sie eine kurze Hose oder Ähnliches mit, da das Anmessen geübt wird.

Ihr Seminarcode S1F0002

IQZ-Fortbildungspunkte 17

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Patienten mit Lymph- und Lipödemen stellen einen hohen Anspruch an ihre Versorgung mit Kompressionsstrümpfen. Die Wahl des richtigen Materials und die korrekte Ausführung der Versorgungsvarianten hängen vom Krankheitsbild und den patientenindividuellen Kriterien ab. Für das Anmessen von flachgestrickten Kompressionsstrümpfen und die richtige Versorgung sind medizinische Kenntnisse ebenso wichtig wie das Wissen über die Wirkungsweise der unterschiedlichen Kompressionsstrumpf-Arten.

Inhalte

Theoretischer Teil:
- Grundlagenanatomie: Blut- und Lymphgefäßsystem
- Aufbau, Funktion und Aufgaben des Lymphgefäßsystems
- (Patho-)Physiologie des Lymphgefäßsystems
- Lymphologische Krankheitsbilder und Kontraindikationen
- Untersuchungsmethoden bei Erkrankungen des Lymphsystems
- KPE – Komplexe Physikalische Entstauungstherapie bei Lymph- und Lipödem
- Transparenz des Versorgungsvorgangs

Praktischer Teil:
- Patientenindividuelle Versorgung mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen (Versorgungsbereich 17A4)
  - Materialauswahl
  - Versorgungsvarianten und Zusätze
- Messtechnik bei flachgestrickten Kompressionsstrümpfen der unteren Extremitäten entsprechend der BUFA-Richtlinien
  - Gegenseitiges Maßnehmen
  - Unterschied zwischen phlebologischem und lymphologischem Maßnehmen
- Gewebe- und Hautveränderungen erkennen und das Maßnehmen entsprechend ausrichten

Ziele

- Sie lernen die Hintergründe, Ursachen und Therapiemöglichkeiten der Krankheitsbilder Lymphödem und Lipödem kennen.
- Sie erlangen Kompetenz und Sicherheit in den medizinischen Grundlagen sowie dem Anmessen von flachgestrickten Kompressionsstrümpfen und der Auswahl des richtigen Kompressionsstrumpf-Materials.

Termine

26. – 27.01.2021	Frankfurt / Main
27. – 28.01.2021	Dortmund
09. – 10.02.2021	Dresden
09. – 10.02.2021	Stuttgart
09. – 10.02.2021	Bad Salzuflen
16. – 17.02.2021	Hamburg
23. – 24.02.2021	Ulm
02. – 03.03.2021	Röthenbach b. Nürnberg
24. – 25.03.2021	Weimar
13. – 14.04.2021	München
13. – 14.04.2021	Neuss b. Düsseldorf
13. – 14.04.2021	Baunatal b. Kassel
14. – 15.04.2021	Bremen
28. – 29.04.2021	Münster
04. – 05.05.2021	Chemnitz
05. – 06.05.2021	Berlin
18. – 19.05.2021	Saarbrücken
18. – 19.05.2021	Regensburg
07. – 08.07.2021	Dresden
13. – 14.07.2021	Bayreuth
07. – 08.09.2021	Rostock
08. – 09.09.2021	Dortmund
14. – 15.09.2021	Mainz
15. – 16.09.2021	Hannover
15. – 16.09.2021	Freiburg
21. – 22.09.2021	Bad Mergentheim
29. – 30.09.2021	Osnabrück
29. – 30.09.2021	Bonn
06. – 07.10.2021	Heidelberg
12. – 13.10.2021	Leipzig
19. – 20.10.2021	München

Lymphtherapie Teil 2 – Aufbaukurs

Seminar auch INHOUSE buchbar

Lymphologie

Schwerpunkt dieses Seminars ist das Anmessen von flachgestrickten Kompressionsstrümpfen der Arme und Hände sowie von Zehenkappen entsprechend der BUFA-Richtlinien. Sie vertiefen und erweitern Ihr Wissen aus dem Seminar Lymphtherapie Teil 1.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt, die bereits Erfahrung in der Flachstrick-Versorgung haben

Referentinnen
Martina Ludacka, Christine Heiland, Tanja Krause, Annabelle Simmler, Sengül Parlak, Melanie Auracher, Bettina Frey, Sandra Brandt, Kerstin Röber, Verena Hieckmann

Seminardauer
2 Tage
1. Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr
249,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Der Besuch des Seminars Lymphtherapie Teil 1 oder einer vergleichbaren Schulung ist zwingende Teilnahmevoraussetzung für dieses Seminar. Bitte bringen Sie eine kurze Hose und ein ärmelloses T-Shirt mit, da das Anmessen geübt wird.

Ihr Seminarcode S1F002A

IQZ-Fortbildungspunkte 17

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Patienten mit Lymph- und Lipödemen stellen einen hohen Anspruch an ihre Versorgung mit Kompressionsstrümpfen. Die Wahl des richtigen Materials und die korrekte Ausführung der Versorgungsvarianten hängen vom Krankheitsbild und den patientenindividuellen Kriterien ab. Bei der Versorgung von Lymphödemen, zum Beispiel nach einem Mammakarzinom, sind medizinische Kenntnisse ebenso wichtig wie das Wissen über die verschiedenen Wirkungsweisen der Kompressionstherapie und ein gutes Empathie- und Einfühlungsvermögen gegenüber der Patientin.

Inhalte

Theoretischer Teil:
- Intensivierung der medizinischen Grundlagen in der Lymphologie
- Wiederholung lymphologischer Krankheitsbilder mit Schwerpunkt Arm
- Phlebologische Indikationen für die Flachstrick-Therapie
- Sekundäres Arm-Lymphödem nach Mamma-CA: Ursachen und Verlaufsstadien
- Therapieoptionen bei den verschiedenen Krankheitsbildern
- Compliance und Adhärenz
- Rechtliche Grundlagen der Hilfsmittelversorgung: Risikoanalyse und Datenschutz

Praktischer Teil:
- Patientenindividuelle Versorgung mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen (Versorgungsbereich 17B8)
  - Materialauswahl
  - Versorgungsvarianten und Zusätze
- Messtechnik bei flachgestrickten Kompressionsstrümpfen entsprechend der BUFA-Richtlinien
  - Maßnehmen in Kleingruppen und am Patienten
  - Obere Extremitäten und Zehenkappen
- Intensivierung der Messtechnik der unteren Extremitäten
- Richtiges An- und Ausziehen von flachgestrickten Kompressionsstrümpfen

Ziele

- Sie vervollständigen Ihr Wissen hinsichtlich der verschiedenen Krankheitsbilder und deren medizinischen Hintergründe in der Lymphologie.
- Sie kennen deren Ursachen und Therapiemöglichkeiten.
- Sie gewinnen Sicherheit bei der Beratung und Versorgung Ihrer lymphologischen Kunden.

Termine	
16. – 17.03.2021	Dortmund
23. – 24.03.2021	Dresden
24. – 25.03.2021	Bad Salzuflen
30. – 31.03.2021	Frankfurt / Main
14. – 15.04.2021	Stuttgart
20. – 21.04.2021	Hamburg
05. – 06.05.2021	Ulm
18. – 19.05.2021	Weimar
19. – 20.05.2021	Baunatal b. Kassel
08. – 09.06.2021	Neuss b. Düsseldorf
09. – 10.06.2021	Bremen
15. – 16.06.2021	Röthenbach b. Nürnberg
21. – 22.06.2021	Berlin
23. – 24.06.2021	Münster
29. – 30.06.2021	München
29. – 30.06.2021	Chemnitz
06. – 07.07.2021	Regensburg
07. – 08.07.2021	Saarbrücken
15. – 16.09.2021	Dresden
05. – 06.10.2021	Bayreuth
03. – 04.11.2021	Mainz
09. – 10.11.2021	Hannover
10. – 11.11.2021	Freiburg
16. – 17.11.2021	Bad Mergentheim
17. – 18.11.2021	Dortmund
23. – 24.11.2021	Rostock
23. – 24.11.2021	München
23. – 24.11.2021	Leipzig
24. – 25.11.2021	Heidelberg
01. – 02.12.2021	Osnabrück
01. – 02.12.2021	Bonn

Lymphtherapie
Teil 3 – Intensiv-Workshop

Lymphologie

Schwerpunkt dieses Seminars ist der intensive Austausch mit erfahrenen Kollegen und die Vertiefung Ihrer Praxiserfahrung in der Versorgung und Vermessung von Patienten mit Lymph- und Lipödemen.

Zielgruppe
Erfahrene Mitarbeiter mit gefestigten Kenntnissen in der Flachstrick-Versorgung

Referenten
Martina Ludacka, Jürgen Meyer, Verena Hieckmann

Seminardauer
3 Tage

1. Tag	12:00 Uhr - 18:00 Uhr
2. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
3. Tag	9.00 Uhr bis 14.30 Uhr

Teilnahmegebühr
369,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen und einem Abendessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Der Besuch der vorangegangenen Seminare Lymphtherapie Teil 1 und Lymphtherapie Teil 2 sowie eine mindestens halbjährige Praxis im Ausmessen sind zwingende Teilnahmevoraussetzungen für dieses Seminar. Bitte bringen Sie zum Anmessen eine kurze Hose und ein ärmelloses T-Shirt mit.

Ihr Seminarcode	**S1F002B**

IQZ-Fortbildungspunkte	**22**

Termine	
25. – 27.01.2021	Bayreuth
08. – 10.02.2021	Bayreuth
08. – 10.03.2021	Bayreuth
19. – 21.04.2021	Bayreuth
17. – 19.05.2021	Bayreuth
07. – 09.06.2021	Bayreuth
23. – 25.08.2021	Bayreuth
27. – 29.09.2021	Bayreuth
11. – 13.10.2021	Bayreuth
08. – 10.11.2021	Bayreuth
06. – 08.12.2021	Bayreuth

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Sie möchten Ihre Praxiserfahrung in der Versorgung und Vermessung von Patienten mit Lymph- und Lipödemen vertiefen? Zusätzlich möchten Sie Ihre Stärken ausbauen und mehr über die Therapie mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen erfahren, praktische Tipps und Tricks beim Vermessen aufgreifen und direkt ausprobieren? Dann nutzen Sie die Tage in Bayreuth, um sich mit erfahrenen Kollegen auszutauschen und gemeinsam Versorgungskonzepte für Patienten mit lymphatischen Erkrankungen zu erstellen und über den Tellerrand zu blicken.
Patienten mit Lymph- und Lipödemen setzen einen großen und sicheren Erfahrungsschatz bei ihrem Kompressionsstrumpf-Versorger voraus. Die Wahl des richtigen Materials und die korrekte Ausführung der Versorgungsvarianten hängen vom Krankheitsbild, den patientenindividuellen Kriterien und dem Therapiezeitpunkt ab. In diesem Seminar festigen und erweitern Sie Ihre Erfahrungen und praktischen Kenntnisse direkt am Patienten, erarbeiten optimale Therapieoptionen anhand von Praxisbeispielen und tauchen in die Produktionswelt von medi ein.

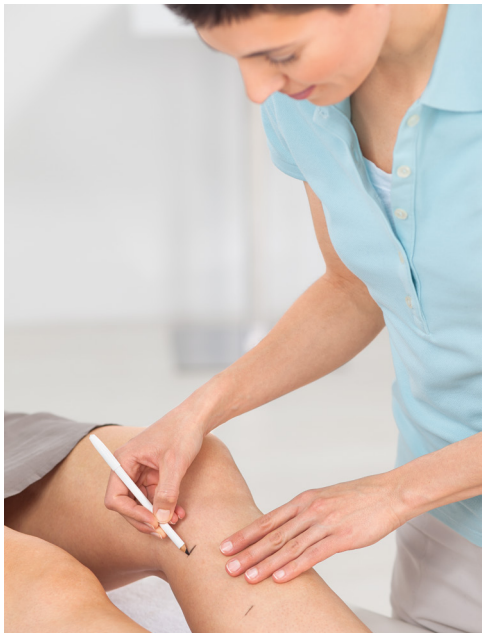
Inhalte

Theoretischer Teil:
- Patientenindividuelle Versorgung mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen (Versorgungsbereich 17A4 und 17B8)
- Mehrteilige Versorgungen und effizienter Einsatz von Zusätzen in der Flachstrick-Versorgung
- Stricktechnische Besonderheiten und technische Hintergrundinformationen

Praktischer Teil:
- Erarbeiten von Versorgungsvarianten anhand von Praxisbeispielen
- Wiederholung und Intensivierung der Messtechnik der unteren und oberen Extremitäten entsprechend der BUFA-Richtlinien in Theorie und Praxis
- Gegenseitiges Maßnehmen
- Vermessen von Patienten
- Patientenanamnese und Bedarfsanalyse
- Reklamationsbearbeitung und Qualitätssicherung
- Effektive Beratung bei Zusätzen

Ziele

- Sie steigern Ihre Expertise und erlangen dadurch noch mehr Sicherheit beim Beraten und Versorgen Ihrer Flachstrick-Patienten.
- Durch das Hintergrundwissen der Produktionsabläufe und der komplexen Therapieoptionen werden Sie zum ganzheitlichen Experten in der lymphologischen Versorgung mit Kompressionsstrümpfen.



Expertenrunde Lymphtherapie

Seminar auch INHOUSE buchbar

Lymphologie

Sie haben bereits Praxiserfahrung in der Versorgung und Vermessung lymphologischer Patienten und möchten diese auffrischen? Dann nutzen Sie diesen Tag für den beruflichen Erfahrungsaustausch.

Zielgruppe
Erfahrene Mitarbeiter mit Kenntnissen in der Flachstrick-Versorgung, auch für Wiedereinsteiger und Berufsrückkehrer

Referenten
Martina Ludacka, Tanja Krause, Annabelle Simmler, Jürgen Meyer, Brigitte Lieske, Verena Hieckmann

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Zur Teilnahme an diesem Seminar sind gefestigte Kenntnisse in der lymphologischen Kompressionsstrumpf-Versorgung erforderlich. Bitte bringen Sie zum Anmessen eine kurze Hose und ein ärmelloses T-Shirt mit.

Ihr Seminarcode S1F02ER

IQZ-Fortbildungspunkte 8

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Übung und Erfahrung sind wichtige Voraussetzungen für eine kompetente Versorgung. In diesem Seminar wiederholen und vertiefen Sie gezielt Ihr bestehendes Fachwissen im Bereich der lymphologischen Kompressionstherapie. Sie bekommen Tipps, sammeln Erkenntnisse und nehmen neue Ideen für die passformoptimierte Kompressionsstrumpf-Versorgung Ihrer Kunden mit. Anhand selbst gewählter Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag tauschen Sie Erfahrungen mit Kollegen aus und gewinnen mehr Sicherheit durch praktische Übungen.

Inhalte

Theoretischer Teil:

- Wiederholung der Grundlagen in der lymphologischen Kompressionstherapie

Praktischer Teil:

- Messtechnik bei flachgestrickten Kompressionsstrümpfen entsprechend der BUFA-Richtlinien
  - Gegenseitiges Maßnehmen einer Flachstrick-Versorgung
  - Bestimmung von Zusätzen zur Passformoptimierung

- Patientenindividuelle Versorgung mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen (Versorgungsbereich 17A7 und 17B8) – Materialien, Zusätze und mehrteilige Versorgungen, Optimierung bei Passformschwierigkeiten anhand von Praxisbeispielen aus Ihrem Alltag
- Herausfordernde Gesprächssituationen meistern – Reklamationsbearbeitung und Beratung
- Richtiges An- und Ausziehen von flachgestrickten Kompressionsstrümpfen

Ziele

- Dieser Tag gehört Ihnen. Durch die direkte Klärung Ihrer Fragen aus Ihrem Arbeitsalltag und die Wiederholung der Grundlagen festigen Sie Ihr Fachwissen.
- Die intensiven Praxisübungen sichern Ihnen den Umgang mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen für eine optimale und indikationsgerechte Versorgung Ihrer Patienten.

Termine	
09.02.2021	Bonn
23.02.2021	Regensburg
23.02.2021	Dortmund
24.02.2021	Röthenbach b. Nürnberg
25.02.2021	Saarbrücken
03.03.2021	Bremen
04.03.2021	Dresden
16.03.2021	Münster
18.03.2021	Bayreuth
15.04.2021	Chemnitz
27.04.2021	München
04.05.2021	Magdeburg
19.05.2021	Frankfurt / Main
02.06.2021	Hannover
09.06.2021	Röthenbach b. Nürnberg
09.06.2021	Berlin
15.07.2021	Stuttgart
14.09.2021	Leipzig
16.09.2021	Weimar
23.09.2021	Karlsruhe
12.10.2021	Röthenbach b. Nürnberg
21.10.2021	Hamburg
30.11.2021	München
11.11.2021	Rostock
23.11.2021	Neuss b. Düsseldorf

Funktionelle Osteoporose-Therapie mit Orthesen

Orthopädie

Seminar auch INHOUSE buchbar

Altersbedingte Erkrankungen wie Osteoporose nehmen durch den demografischen Wandel in Deutschland immer mehr zu. Sie stellen besondere Anforderungen an die orthopädietechnische Versorgung.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt

Referenten
Klaus Waldvogel, Susette Wetzel, Martin Petzendorfer

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S3F0001

Fortbildungspunkte	
IQZ-Fortbildungspunkte	8
AGOS-Fortbildungspunkte	14

Termine	
26.02.2021	Burgwedel b. Hannover
02.03.2021	Stuttgart
05.03.2021	Homburg
09.03.2021	Berlin
16.03.2021	München
19.03.2021	Bremen
11.05.2021	Weimar
08.06.2021	Freiburg
29.06.2021	Dresden
01.10.2021	Dortmund
05.10.2021	Straubing
08.10.2021	Burgwedel b. Hannover
21.10.2021	Röthenbach b. Nürnberg
19.11.2021	Saarbrücken

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Das Seminar vermittelt Ihnen das „Handwerkszeug“, um Ihre Patienten auf höchstem Niveau zu versorgen. Zugleich lernen Sie, Betroffene, Verordner und Leistungsträger kompetent zu beraten. Praktische Beispiele und Übungen ergänzen die Theorie und erleichtern Ihre tägliche Arbeit.

Inhalte

Grundlagen
- Anatomie der Wirbelsäule
- Medizinische Grundlagen zu den häufigsten Indikationen, insbesondere der Osteoporose

Entscheidungs- und Beratungshilfen
- Aktuelle, nichtorthetische Therapieformen
- Wirkungsweise verschiedener Rückenorthesen
- Auswahl und optimaler Einsatz der Rückenorthesen
- Tipps für die Beratung des Arztes

Praxis
- Praktische Übungen zum optimalen Anpassen und Schränken der Orthesen
- Praktische Übungen zum korrekten Anlegen

Ziele

- Sie passen Rückenorthesen fachgerecht an.
- Sie kennen die indikationsbezogenen Wirkungsweisen der Rückenorthesen.
- Sie beraten Patienten, Ärzte und Kassen kompetent über den Einsatz von Rückenorthesen.

Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 1 – Basiskurs

Seminar auch INHOUSE buchbar

Orthopädie

Lernen Sie alle Grundlagen kennen, um Ihre Kunden umfassend zu beraten und mit Bandagen zu versorgen. Dieses Seminar vermittelt Ihnen kompaktes Basiswissen zu Anatomie, Gelenkverletzungen, den gängigsten Bandagen sowie Grundkenntnisse zum Anmessen und Anlegen der Produkte.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt, auch für Berufs- und Quereinsteiger geeignet

Referenten
Klaus Waldvogel, Susette Wetzel, Martin Petzendorfer, Monika Roder

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Bitte bringen Sie eine kurze Hose oder Ähnliches mit, da das Anmessen und Anlegen von Bandagen geübt wird.

Ihr Seminarcode	S3F0004

Fortbildungspunkte	
IQZ-Fortbildungspunkte	8
AGOS-Fortbildungspunkte	14

Termine	
29.01.2021	Burgwedel b. Hannover
09.02.2021	Karlsruhe
23.03.2021	Röthenbach b. Nürnberg
23.04.2021	Saarbrücken
23.04.2021	Weimar
07.05.2021	Dortmund
14.09.2021	Berlin
17.09.2021	Bremen
21.09.2021	Dresden
24.09.2021	Homburg
13.10.2021	München
27.10.2021	Freiburg

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Die Zukunft des Fachhandels liegt in einer qualitativ hochwertigen Versorgung der Kunden. Dazu gehört, dass die Mitarbeiter Produkte souverän und kompetent erklären sowie deren Funktionsweise vermitteln können. Die steigenden Ansprüche der Kunden erfordern fundiertes Wissen und sicheres Auftreten im Gespräch. Hochwertige Produkte sowie gute Beratung sorgen für eine dauerhafte Bindung des Kunden an „sein" Sanitätshaus. Dieses Seminar zeigt Ihnen die Grundlagen für die kompetente Versorgung Ihrer Kunden mit Bandagen.

Inhalte

- Medizinische Grundkenntnisse
- Überblick Indikationen
- Therapieformen und Einsatz von Bandagen
- Produkt-Übersicht
- Anwendungstechniken und Patientenberatung
- Basiskenntnisse zu Größenbestimmung, Anmessen und Anlegen von Bandagen

Ziele

- Sie kennen die Grundlagen physiologischer und medizinischer Aspekte von Gelenkverletzungen und -erkrankungen.
- Sie versorgen schnell und fachgerecht mit den gängigsten Bandagen.
- Sie geben Ihren Kunden wichtige Tipps zur Anwendung und Pflege der Bandagen.
- Sie wenden die fachlichen Grundlagen direkt im Beratungsgespräch an.

Funktionelle Therapie mit Bandagen Teil 2 – Aufbaukurs

Seminar auch INHOUSE buchbar

Orthopädie

Sie haben bereits solide Kenntnisse zu Gelenkerkrankungen und -verletzungen durch Ihre tägliche Arbeit beziehungsweise aus dem Basisseminar und möchten Ihr Wissen weiter vertiefen? Werden Sie Experte im Bereich Bandagen!

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt, die bereits Erfahrung im Bereich Bandagen haben beziehungsweise das Basisseminar absolviert haben

Referenten
Klaus Waldvogel, Susette Wetzel, Martin Petzendorfer, Monika Roder

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzungen / Teilnahmebedingungen
Bitte bringen Sie eine kurze Hose oder Ähnliches mit, da das Anmessen und Anlegen von Bandagen geübt wird.

Ihr Seminarcode	S3F0005

Fortbildungspunkte	
IQZ-Fortbildungspunkte	8
AGOS-Fortbildungspunkte	14

Termine	
12.03.2021	Burgwedel b. Hannover
21.04.2021	Karlsruhe
19.05.2021	Röthenbach b. Nürnberg
11.06.2021	Saarbrücken
18.06.2021	Dortmund
22.06.2021	Weimar
26.10.2021	Berlin
05.11.2021	Bremen
09.11.2021	Dresden
12.11.2021	Homburg
15.11.2021	Freiburg
01.12.2021	München

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Ein fundiertes Fachwissen, Praxiserfahrung und Kenntnisse neuester Entwicklungen sind die Voraussetzung, um konkurrenzfähig zu bleiben. Die Bedürfnisse der Patienten wachsen stetig und damit auch die Erwartungen an die Sanitätshäuser. Im Kundengespräch souverän aufzutreten und eine optimale Versorgung zu bieten, schafft Vertrauen und erhöht die Kundenbindung. Mit diesem Seminar werden Sie zum Bandagen-Spezialisten und festigen Ihre Position als kompetenter Versorger.

Inhalte

- Kurze Wiederholung der Grundlagen
- Spezifische medizinische Kenntnisse zur indikationsgerechten Versorgung
- Therapiekonformer Einsatz von Spezial-Bandagen
- Patientengerechte Erklärung medizinischer Fachausdrücke
- Fachgerechtes Anmessen und Anlegen von Produkten

Ziele

- Sie besitzen spezifische Kenntnisse zu Gelenkverletzungen und -erkrankungen.
- Sie wissen, wie Sie Bandagen in der funktionellen Therapie indikationsspezifisch einsetzen.
- Sie beherrschen es, überzeugend Zusatzangebote zu unterbreiten.
- Ihre besondere fachliche Kompetenz sorgt für langfristige Kundenbindung.

Grundlagen der Einlagenversorgung – vom Rezept bis zum orthopädischen Hilfsmittel

Footcare

Zielgruppe
Orthopädietechniker, Orthopädieschuhtechniker, Neu- und Quereinsteiger Sanitätsfachhandel, Auszubildende

Referent
Robert Kuhn
Produktmanager Footcare
medi GmbH & Co. KG

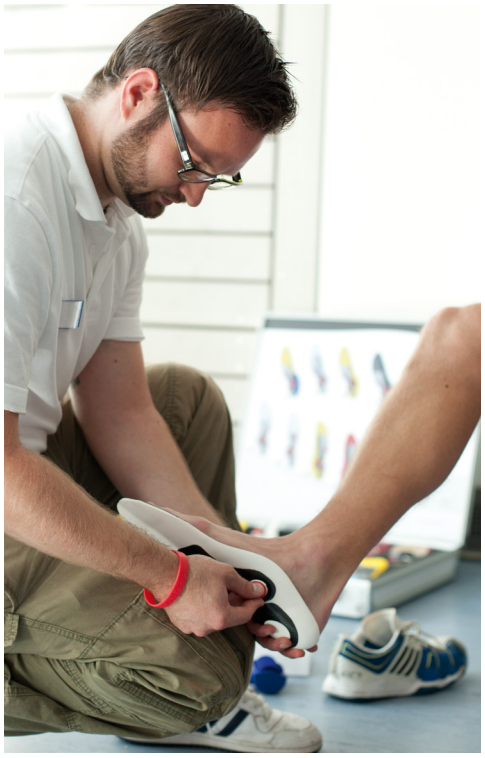
Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
119,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S5F0012

Fortbildungspunkte	
IQZ-Fortbildungspunkte	8
ZVOS-Fortbildungspunkte	16
AGOS-Fortbildungspunkte	12

Termine	
25.03.2021	Hannover
05.10.2021	Frankfurt / Main



Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Das Seminar zeigt den Weg vom Rezept bis zur Abgabe einer orthopädischen Einlage. Dabei werden die möglichen Indikationen für eine Einlagenversorgung und die Rahmenbedingungen für Leistungserbringer thematisiert. Der Aufbau der PG 08 im Hilfsmittelverzeichnis gibt hier vor, welche Einlagentypen welcher Indikation zugewiesen und wie diese klassisch abzurechnen sind. Sie erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten der Fußdokumentation wie die digitale Erfassung des Fußes oder den Trittschaumkasten und die Trittspur.

Inhalte

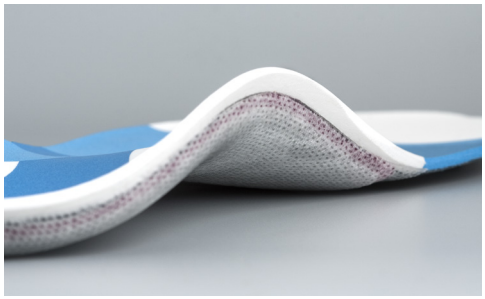
Die Einlage als Hilfsmittel entwickelt sich bis heute stets weiter: Große Veränderungen in der Materialauswahl und im Analysebereich haben die Versorgungsmöglichkeiten enorm positiv beeinflusst. So wird auch das Hilfsmittelverzeichnis immer wieder fortgeschrieben. Das Seminar gibt eine Übersicht über den aktuellen Stand.

Die Teilnehmer lernen die klassischen Einlagenelemente kennen und erfahren, wann diese eingesetzt werden. Die Pelotte spielt hier eine zentrale Rolle.

Der zweite Teil der Veranstaltung widmet sich in Kleingruppen praxisnah der Erfassung des Fußes. Wie wird ein 2D-Fuß-Scan erstellt? Was ist der Unterschied zu einem Trittschaumabdruck? Und welche Informationen können Sie aus der jeweiligen Methode herauslesen?

Ziele

- Sie haben den Überblick über die möglichen Einlagenkategorien.
- Sie erlangen ein Grundverständnis für die Versorgung des Fußes mit Hilfsmitteln.
- Sie können den Ablauf einer Einlagenversorgung von der Rezepterstellung bis zur Abgabe des Hilfsmittels nachvollziehen.
- Sie lernen handwerkliche Grundregeln und Maßnahmen zur Fußdokumentation.



Anatomie in Theorie und Praxis

Footcare

Unsere Füße sind wahre Meisterwerke der Natur. In ihnen befinden sich mehr Sinneszellen als in unserem Gesicht. Sie sorgen für Stütze, Gleichgewicht und Beweglichkeit. Wir verlangen von unseren Füßen ein Leben lang Höchstleistungen. Aber manchmal benötigen sie auch Unterstützung – in Form von Einlagen, Physiotherapie oder einer Operation. Begeben Sie sich auf eine spannende Reise in die Anatomie des Fußes mit Präparierkurs in der Pathologie.

Zielgruppe
Orthopädietechniker, Ergo-, Physio- und Sporttherapeuten, Mitarbeiter aus Werkstatt und Verkauf für orthopädische Einlagen

Referenten
Dr. med. Martin Jordan,
Dr. med. Manfred Thomas
Fachärzte für Orthopädie und Unfallchirurgie
Hessingpark-Clinic Augsburg

Seminardauer
1 Tag 13.00 Uhr bis 20.00 Uhr

Teilnahmegebühr
309,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S5F0008

Fortbildungspunkte	
IQZ-Fortbildungspunkte	8
ZVOS-Fortbildungspunkte	13
AGOS-Fortbildungspunkte	14

Termin	
19.03.2021	Augsburg
24.09.2021	Augsburg

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Um den Fuß richtig einordnen und den Einfluss von bestimmten Einlagen-Elementen gut einschätzen zu können, hilft ein Blick in die Anatomie, der über das theoretisch Gelernte hinausgeht.

Entdecken Sie den Fuß aus einer neuen Sicht. Sie erhalten einen beeindruckenden Einblick, warum er in der Lage ist, das Vielfache seines eigenen Gewichtes ein Leben lang statisch wie dynamisch zu bewegen. Wie passt der Fuß sich permanent an unterschiedliche Boden- und Schuhverhältnisse an?

Anhand von Leichenpräparaten werden die erfahrenen Chirurgen das faszinierende Zusammenspiel von Muskeln, Sehnen, Bändern und Knochen darstellen.

Theoretische Inhalte

- Evolutionäre Entwicklung des Fußes
- Zusammenhänge der funktionellen Anatomie des Fußes und des Sprunggelenks
- Besonderheiten Kinderfuß im Vergleich zum Erwachsenenfuß
- Unterscheidung physiologischer und pathologischer Knick-Senkfuß
- Krankheitsbilder des Erwachsenenfußes
- Pathologien im Achillessehnenbereich, Plattfuß und typische Vorfußprobleme

Praktische Inhalte

- Präparation des Rückfußes: Offenlegung von tibialis posterior, Peroneal-Gruppe, Sehnenverläufe im Rückfuß
- Untersuchung lateraler und medialer Bandstrukturen
- Lisfranc'sche und Chopart'sche Gelenklinien sowie typische Fußamputation

Ziele

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der funktionellen Anatomie, Pathologie und Biomechanik des menschlichen Fußes.
- Sie können zielgerecht Fragen zu den anatomischen Hintergründen diverser Krankheitsbilder des Fußes beantworten.
- Sie gewinnen Sicherheit in der ganzheitlichen Beratung Ihrer Kunden.
- Sie agieren souverän im Gespräch mit medizinischem Personal.

Methoden-Kompetenz

Referenten

Monika Rotter

Training und Beratung Orthopädie

Rudolf Prosche (HAWE-Service GmbH)

Berater, Gesellschafter und Geschäftsführer HAWE, QM-Auditor (DGQ), QM-Manager (DGQ), Fachkraft für Arbeitssicherheit (VBG)

Heike Ziegler (HAWE-Service GmbH)

Beraterin, Gesellschafterin und Geschäftsführerin, HAWE-Service GmbH, QM-Auditorin (DGQ), QM-Managerin (DGQ), Fachkraft für Arbeitssicherheit (VBG)

Hildegund Wölfel

Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Julia Kamleiter

Kommunikationstrainerin, Managementcoach, systemische Therapeutin

Erwin Skorianz

Aktiver Branchenkenner und Trainer mit spezialisiertem Praxiswissen

Methodisch. Sicher.

Branchenspezifisches Know-how für jede Lage.

Im Berufsalltag geht es nicht nur um fachliches Wissen, sondern auch darum, dieses korrekt umzusetzen. Daher sind Kenntnisse zu Techniken und deren Umsetzung ein wesentliches Unternehmenskapital. Das methodische Wissen von heute entscheidet über den Erfolg Ihres Unternehmens von morgen. Mit den medi Methoden-Kompetenz-Seminaren optimieren Sie nicht nur Ihre Arbeitsprozesse, sondern schaffen auch einen Mehrwert für Ihre Kunden. Dabei spielt der Praxisbezug eine entscheidende Rolle, denn nur so lassen sich Seminarinhalte an reale Alltagssituationen anpassen und erweitern. Die medi Methoden-Kompetenz-Seminare bieten für jeden etwas Passendes.

Termine

Expertenwissen zur Hilfsmittelbranche und dem Sanitätsfachhandel	S9S0067
09.02.2021	Dortmund
18.03.2021	Chemnitz
18.05.2021	Stuttgart
28.09.2021	Hannover
28.10.2021	Frankfurt / Main
10.11.2021	Berlin

Die Krankenkasse als Partner des Sanitätsfachhandels	S9S0037
10.02.2021	Neuss b. Düsseldorf
10.03.2021	Würzburg
11.05.2021	München
14.09.2021	Hamburg
07.10.2021	Saarbrücken
30.11.2021	Dresden

Medical Device Regulation	S9M0006
09.03.2021	München
18.03.2021	Hannover
09.09.2021	Leipzig
20.10.2021	Stuttgart

Schafft Sie ihr Alltag oder schaffen Sie ihn	S9M0013
27.04.2021	Mainz
28.09.2021	Hamburg

Mein Flachstrick-Kunde steht im Mittelpunkt	S9M0008
13.04.2021	Freiburg
08.06.2021	Münster
19.10.2021	Regensburg
09.11.2021	Weimar

Bandagen-Kunden bedarfsgerecht beraten	S3M0001
(auf Anfrage)	

Live-Coaching im Fachhandel	S9IH004
(auf Anfrage)	

Sicher sein – im Kundengespräch	S9S0064
21.05.2021	Chemnitz
12.10.2021	Saarbrücken

Aufmerksam sein – das begeistert den Kunden	S9S0053
20.04.2021	Hannover
09.09.2021	Mannheim

Souverän sein – in herausfordernden Gesprächssituationen	S9S0036
04.05.2021	Neuss b. Düsseldorf
16.07.2021	Freiburg
23.11.2021	Dresden

Expertenwissen zur Hilfsmittelbranche und dem Sanitätsfachhandel

Seminar auch INHOUSE buchbar

Grundlagenseminar für Quer- und Neueinsteiger im Sanitätshaus

Mit Berufserfahrung und systematischer Weiterbildung entwickeln Sie sich zu einem Branchenspezialisten. Dieses Seminar legt den Grundstein dafür. Das auf den Fachhandel ausgerichtete und breit angelegte Wissen aus diesem Seminar befähigt Sie zur Erfüllung qualifizierter Sachaufgaben. Weiterhin vertieft es Ihre Bereitschaft zum eigenverantwortlichen Handeln sowie Ihre Methoden-Kompetenz.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter als Wiedereinsteiger und Berufsrückkehrer sowie Branchenfremde als Neueinsteiger im Verkauf

Referent
Erwin Skorianz
Aktiver Branchenkenner und Trainer mit spezialisiertem Fachwissen

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9S0067

IQZ-Fortbildungspunkte (sind beantragt)

Termine	
09.02.2021	Dortmund
18.03.2021	Chemnitz
18.05.2021	Stuttgart
28.09.2021	Hannover
28.10.2021	Frankfurt / Main
10.11.2021	Berlin

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Dieses Seminar stellt eine Grundlagenausbildung im System Sanitätshaus dar. Neben den Grundlagen des Gesundheitswesens und des Hilfsmittelmarktes lernen Sie auch die Schwerpunkte der einzelnen Leistungsbereiche im Sanitätsfachhandel Reha, Care, OT und OS kennen. Denn für einen souveränen Auftritt im Kundenkontakt ist das Wissen über die Organisation des Sanitätsfachhandels ebenso erforderlich wie der sichere Umgang mit Rezepten und verordnungsfähigen Produkten. Darüber hinaus erfahren Sie, welche Bedeutung die Präqualifizierung und das Qualitätsmanagement spielen.

Inhalte

- Aufbau des Gesundheits- und Hilfsmittelmarktes
  - Grundlagen des Gesundheitssystems
  - Funktionalität des Gesundheits- und Hilfsmittelmarktes
- Aufbau und Organisation des Sanitätsfachhandels im System Gesundheitsmarkt
- Bedeutung der Präqualifizierung und des Qualitätsmanagements
- Umgang mit Rezepten und verordnungsfähigen Produkten
- Umgang mit dem Hilfsmittelverzeichnis
  - Aufbau des Hilfsmittelverzeichnisses
  - Anwendung in der Praxis
- Abrechnung – was ist zu beachten?

Ziele

- Sie gewinnen mehr Sicherheit im Umgang mit dem Rezeptgeschäft.
- Sie treten souverän in der Kommunikation mit den Kunden auf.
- Sie festigen Ihre Verkaufskompetenz mit verordnungsfähigen Produkten.

Die Krankenkasse als Partner des Sanitätsfachhandels

Seminar auch INHOUSE buchbar

So läuft die Zusammenarbeit besser.

Ein schneller Versorgungsprozess ist der Wunsch vieler Fachhändler, wobei der Umgang mit den Krankenkassen und ihren Versorgungsverträgen oft eine Herausforderung darstellt. Aus abgelehnten Kostenvoranschlägen entstehen bei Ihnen und Ihren Kunden Frustrationen sowie ein erheblicher zusätzlicher Aufwand für Sie. Lernen Sie in diesem Seminar Möglichkeiten kennen, wie Sie Ablehnung von Kostenvoranschlägen vermeiden können.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter, die sich mit Auftragsbearbeitung befassen und mit Mitarbeitern der Kostenträger kommunizieren

Referent
Erwin Skorianz
Aktiver Branchenkenner und Trainer mit spezialisiertem Fachwissen

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9S0037

Termine	
10.02.2021	Neuss b. Düsseldorf
10.03.2021	Würzburg
11.05.2021	München
14.09.2021	Hamburg
07.10.2021	Saarbrücken
30.11.2021	Dresden

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Sie erfahren, wie Sie mit Ärzten und Krankenkassen optimal kommunizieren, um die verordnete Leistung auch abrechnen zu können. Das bedeutet für Sie einen besseren Prozessablauf. Sie haben mehr Zeit für andere Aufgaben. Im Seminar wird der Dozent auf Ihre konkreten Fragen eingehen.

Inhalte

Das Seminar geht insbesondere auf Hilfsmittel von medi ein, gibt Ihnen aber auch allgemeine grundsätzliche Hilfestellungen für die Abrechnung anderer Produkt-Gruppen.

- Allgemeines zum Vertragswesen und rechtlicher Hintergrund
- Alle Akteure im Blick: die unterschiedlichen Interessen von Fachhandel, Ärzten und Krankenkassen. Auf welche Aspekte sollte besonders Rücksicht genommen werden?
- Was ist aus Sicht des Fachhandels wichtig?
- Welche Gründe können zu Ablehnungen der eingereichten Kostenvoranschläge durch die Krankenkasse führen?
- Welche Handlungsalternativen bestehen bei Ablehnungen? Was können Sie als Fachhandelsmitarbeiter konkret umsetzen?
- Beispiele aus der Praxis – Unterschiede von Produkten hinsichtlich des Abrechnungsvorgangs (mit und ohne Hilfsmittelnummer, Pharmazentralnummer)
- Rechte des Versicherten – Stichwort: Patientenrechtegesetz
- Auswirkungen des Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetzes (HHVG) – Erhebung eines wirtschaftlichen Aufschlags und Meldung an die Krankenkasse
- Antworten auf konkrete Fragen der Teilnehmer

Ziele

- Sie wissen, worauf es in der Zusammenarbeit bei der Erstellung von Kostenvoranschlägen besonders ankommt.
- Sie werden sicherer im Umgang und in der Kommunikation mit Ärzten und Krankenkassen.
- Sie können die Ablehnungsquote senken und so die Kundenzufriedenheit verbessern.
- Sie optimieren Ihre Arbeitsprozesse.

HAWE service

Medical Device Regulation

Lernen Sie hier Ihre Pflichten als Hersteller und als Händler kennen.

Die neue EU-Medizinprodukte-Verordnung MDR ist ein Patienten-Schutzgesetz und soll den Lebenslauf eines Medizinproduktes regeln. Sie ist seit 25.05.2017 offiziell in Kraft und nach der dreijährigen Übergangszeit seit dem 26.05.2021 verpflichtend anzuwenden. Die neue MDR (= Medical Device Regulation) ersetzt die Richtlinie 93/42/EWG über Medizinprodukte und damit auch das Medizinproduktegesetz (MPG).

Zielgruppe
Geschäftsführer, Qualitätsmanagementbeauftragte, Mitarbeiter, die an den Neuerungen bei der Herstellung von Medizinprodukten (Sonderanfertigungen) interessiert sind (z. B. Orthopädietechniker-Meister, Orthopädieschuhmacher-Meister)

Referenten
Rudolf Prosche
Berater, Gesellschafter und Geschäftsführer HAWE-Service GmbH

oder

Heike Ziegler
Beraterin, Gesellschafterin und Geschäftsführerin HAWE-Service GmbH

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
189,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9M0006

Termine	
09.03.2021	München
18.03.2021	Hannover
09.09.2021	Leipzig
20.10.2021	Stuttgart

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Im Hinblick auf die anstehende Änderung werden in diesem Seminar verschiedene Themen aus der Medical Device Regulation genauer beleuchtet. Dabei wird der Fokus auf die Anwendung und rechtssichere Umsetzung der damit einhergehenden Regulierungsvorschriften gelegt.

Das Seminar ist ausschließlich für Teilnehmer aus den Gesundheitshandwerken geeignet.

Inhalte

- Risikomanagementsystem
- Klinische Bewertung einschließlich Aktualisierung der klinischen Bewertung
- Technische Dokumentation
- Konformitätserklärung für Sonderanfertigungen
- Qualitätsmanagementsystem
- Überwachung nach dem Inverkehrbringen / Vigilanz
- Ergreifen von Korrekturmaßnahmen
- Deckungsvorsorge für potenzielle Produkt-Haftung
- Prüfung und Sicherstellung auf Erfüllung der Anforderungen hinsichtlich Kennzeichnung, Information etc. vor Inverkehrbringen
- Sicherstellung der notwendigen Lager- und Transportbedingungen

Ziele

- Sie wissen, worauf es bei der Medical Device Regulation ankommt.
- Sie kennen Ihre Pflichten als Händler und als Hersteller von Medizinprodukten.
- Sie lernen, wie Sie die Regulierungsvorschriften einhalten und diese erfolgreich in Ihrem Unternehmen umsetzen.
- Sie können aktiv bei korrektiven Maßnahmen zu Produkten teilnehmen.

Schafft Sie Ihr Alltag oder schaffen Sie ihn?

Seminar auch INHOUSE buchbar

Ein Tag rund um das „Selbst“: von selbstbestimmt, selbstbewusst bis selbstverantwortlich. Sie haben es in der Hand.

Ist Erfolg nur in einer 50- oder 60-Stunden-Woche möglich? Wann bleibt Zeit für Familie, Freunde, Sport oder eigene Interessen? Effektives Selbstmanagement ermöglicht einen gut funktionierenden Geschäftsbetrieb und persönliche Freiräume. Sich selbst zu organisieren, ist die zentrale Herausforderung für das Schaffen des Arbeitsalltags.

Zielgruppe
Mitarbeiter aus Verwaltung, Werkstatt, Innen- und Außendienst

Referentin
Hildegund Wölfel
Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
229,00 Euro zzgl. ges. MwSt. inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9M0013

Termine	
27.04.2021	Mainz
28.09.2021	Hamburg

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Ein gutes Selbstmanagement spart Zeit und Ärger, schafft Freiräume, macht gute Laune und beeindruckt Kunden wie Kollegen. Holen Sie sich an diesem Seminartag Tipps und Anregungen für ein effizientes Selbstmanagement, mit Blick auf die Büroorganisation und Ihr Zeitmanagement. Werfen Sie zudem einen kritischen Blick auf Ihre Arbeitstechnik sowie Ihre Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und selbstkritisch zu agieren. Entwickeln Sie Ihr Potenzial weiter und stärken Sie Ihr „SELBST“.

Inhalte

- Zeit für das Wesentliche haben: Prioritäten setzen
- Tipps: Wie agieren Sie selbstbestimmt?
- Methoden und Tipps zur Büroorganisation
- Selbstmanagement: „der innere Schweinehund“
- Wo verlieren Sie Energie und wo haben Sie das Gefühl, Sie werden „gearbeitet“?
- Was motiviert Sie?
- Ihre Zeitfresser und wie Sie diese in den Griff bekommen
- Klare Vereinbarungen treffen: WAS – WER – BIS WANN
- Auch Kontrolle gehört dazu
- Burnout – was ist das und muss das sein? Sinnvolle Strategien

Ziele

- Sie wissen, worauf es beim Selbstmanagement ankommt und wie Sie dieses effizient in Ihrem Alltag umsetzen.
- Sie kennen Ihre Zeitfresser und erfahren, wie Sie diese selbstbestimmt steuern.
- Sie lernen, Aufgaben kritisch zu beleuchten und Prioritäten zu setzen.
- Sie können Ihre Fähigkeiten und individuelle Arbeitsmethodik zielführend einsetzen.

Mein Flachstrick-Kunde steht im Mittelpunkt

Seminar auch INHOUSE buchbar

Zusatzprodukte – richtig versorgen und souverän beraten

Jede Ihrer Versorgungen ist individuell – so individuell wie Ihre Kunden! Was braucht Ihr Kunde wirklich und was begeistert ihn darüber hinaus? Mit Ihrem Handeln fördern Sie die Therapietreue und die Zufriedenheit Ihrer Kunden – zufriedene Kunden kommen wieder und sind Ihnen und Ihrem Haus treu!

Zielgruppe
Erfahrene Berater und Verkäufer im Flachstrick

Referentin
Hildegund Wölfel
Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Voraussetzung
Besuch der Lymph-Seminare L1 und L2

Ihr Seminarcode S9M0008

IQZ-Fortbildungspunkte 8

Termine	
13.04.2021	Freiburg
08.06.2021	Münster
19.10.2021	Regensburg
09.11.2021	Weimar

Sie haben Erfahrung in der Versorgung mit flachgestrickten Kompressionsstrümpfen? Dennoch stehen Sie mit jedem Rezept vor der Situation, dass

- jeder Kunde andere Anforderungen an seine Strümpfe stellt?
- aufgrund der Indikation und ärztlichen Verordnung spezielle Produkt-Spezifikationen erforderlich sind?
- Sie sich fragen, welche Ausführung Sie für Ihren Kunden auswählen und wie Sie den erforderlichen Preis argumentieren?

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie als Fachkraft und Empfehlungsgeber Ihre Kunden hinsichtlich ästhetischer, medizinischer und alltagserleichternder Zusätze beraten und für Besonderheiten, rund um das Thema flachgestrickte Kompressionsstrümpfe, begeistern. Sie trainieren Möglichkeiten, wie Sie Ihren Kunden (beg-)leiten, um Kaufentscheidungen zu treffen – damit er letztendlich die Kompressionsstrumpf-Versorgung hat, die ihn täglich unterstützt und ihm ein gutes Lebensgefühl gibt.

Sie erarbeiten sich Werkzeuge, das oft gehörte „Ja, aber“ zu entkräften.
Mit diesem Seminar schaffen Sie eine Basis für Ihren verkäuferischen Erfolg und stärken Ihren Blick über den Rezeptrand hinaus.

Inhalte

- Blick auf Ihre eigene Einstellung: Ich bin meine Wirkung
- Wer ist der Mensch hinter dem Flachstrick-Rezept? Eine Indikation – individuelle Menschen und Charaktere
- Das Grundprodukt und seine individuellen Varianten: im Kompressionsstrumpf integrierte Zusätze und Zusatzprodukte
- Die Facetten für den erfolgreichen Weg eines Beratungs- und Verkaufsgesprächs
- Von der Bedarfsanalyse zum Angebot mit Nutzenargumenten – sicher im Preisgespräch und im Abschluss
- Mit Unzufriedenheit, Bedenken und Einwänden des Kunden umgehen, diese ernst nehmen und souverän entkräften
- Nach dem Kauf ist vor dem Kauf – Blick auf Marketingstrategien

Ziele

- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen bei der Versorgung von Lymphpatienten.
- Sie trainieren Gesprächstechniken und bieten passende Lösungsvorschläge zur indikationsbezogenen Kompressionsversorgung im Rahmen des Therapiekonzeptes.
- Sie erlangen Souveränität in der Auswahl und der Argumentation von Zusätzen und therapiebegleitenden Zusatzprodukten.

Bandagen-Kunden bedarfsgerecht beraten

Nur als INHOUSE-Seminar buchbar

So schöpfen Sie die Potenziale des Bandagen-Geschäfts voll aus

Jede Bandagen-Versorgung ist individuell – so individuell wie Ihre Kunden. Was erwartet Ihr Kunde und was benötigt er wirklich? Ein erfolgreiches Verkaufsgespräch entkräftet durch bedarfsgerechte Nutzenargumentation Einwände sowie Bedenken und trägt langfristig zur Kundenbindung bei. Erfahren Sie, wie Sie mit der vielseitigen Produkt-Auswahl (Kassenprodukt und höherwertige Versorgungen mit Komfort-Bandagen oder E+motion Bandagen von medi) auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen. Lernen Sie zudem, wie Sie mit der richtigen Herangehensweise Ihre Kunden effizient und bedarfsgerecht beraten. Sie setzen die zahlreichen Tipps sofort in die Praxis um und erlangen umfassendes Wissen.

Zielgruppe
Berater im Sanitätshaus, Mitarbeiter im Innen- und Außendienst

Referentin
Monika Rotter
Training und Beratung Orthopadie

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode **S3M0001**

Termine
auf Anfrage

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Sie lernen, wie Sie als Ratgeber und fachkundiger Spezialist, Ihre Bandagen-Kunden nutzenorientiert und bedarfsgerecht beraten. In diesem Seminar trainieren Sie, die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erkennen, kundenindividuelle Lösungen aufzuzeigen und für die richtige Produkt-Auswahl zu begeistern. Sie üben, wie Sie private Aufzahlungspreise argumentativ in Ihr Gespräch einbinden und erarbeiten im Seminar „Werkzeuge“ zur Bedarfsermittlung. Durch praktische Gesprächsübungen erfahren Sie, wie Sie gelassen und souverän auf Bedenken und Einwände Ihrer Kunden reagieren. Sie erhalten praktische Tipps.

Inhalte

- Trends und Entwicklungen im Fachhandel: Was erwarten die Kunden von morgen?
- E+motion Bandagen von medi – vielseitig und innovativ
- Analyse typischer Schwachstellen im Verkauf
- Voraussetzungen für aktives Verkaufen
- Der Schlüssel zum Erfolg: mit der richtigen Fragestellung die Bedürfnisse der Kunden erfahren
- Mit kundenindividueller Nutzenargumentation zum Kaufabschluss – Mehrwerte kundengerecht aufzeigen
- … ja, aber …: lösungsorientierter Umgang mit Einwänden und Bedenken

Ziele

Nutzen für die Teilnehmer:

- Sie erlangen Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Kundenwünschen bei der Versorgung mit Bandagen.
- Sie trainieren Gesprächstechniken und bieten passende Lösungsvorschläge im Rahmen der Therapie mit Bandagen.
- Sie gewinnen Souveränität bei der Nutzenargumentation im Verkaufsgespräch.
- Sie entkräften überzeugend Einwände und Bedenken.
- Sie verbessern Ihre Kommunikations- und Verkaufskompetenz bei höherwertigen Bandagen-Versorgungen.

Nutzen für das Unternehmen:

- Die Mitarbeiter agieren souverän und sicher im Kundengespräch.
- Ihre Kunden bleiben dem Unternehmen treu.
- Ihre Mitarbeiter beraten lösungsorientiert und steigern so die Kundenbindung ans Unternehmen.
- Die Mitarbeiter bieten Produkte offen und aktiv an.

Live-Coaching im Fachhandel

Optimieren Sie Ihre Kompetenz im Verkauf – ein interaktives Seminar der besonderen Art

Ein individueller Berufsberater, der einem sofort hilft, wenn es im Kundengespräch schwierig wird? Unsere sachkundigen Coaches begleiten Sie und Ihr Team einen Tag lang bei der Arbeit und analysieren mit Ihren Mitarbeitern individuelle Herausforderungen im Kundengespräch. Die direkten Lösungsansätze und motivierenden Impulse unterstützen Sie dann dabei, Ihre Beratungsqualität nachhaltig zu verbessern.

Zielgruppe
Alle Mitarbeiter

Referentinnen
Julia Kamleiter
Kommunikationstrainerin, Managementcoach, systemische Therapeutin

oder

Hildegund Wölfel
Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
auf Anfrage

Ihr Seminarcode S9IH004

Termine
auf Anfrage

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Einen ganzen Tag lang stellen wir Ihnen einen unserer branchenerfahrenen Coaches zur Seite, der Sie beim Beraten, Betreuen und Verkaufen begleitet. Mittels professioneller Coaching-Methoden erhalten Sie ein individuelles Sofort-Feedback sowie praktische Tipps für Ihr nächstes Beratungsgespräch. Unsere Coaches erstellen einen Coaching-Bogen und einen individuellen Entwicklungsplan pro Mitarbeiter. Die professionelle Begleitung unterstützt Sie und Ihr Team nicht nur dabei, die Außenwirkung Ihres Geschäfts zu verbessern. Die nützlichen Orientierungshilfen geben Ihnen auch für herausfordernde Gesprächssituationen Sicherheit und Motivation.

Inhalte

- Begleitung beim Beraten, Betreuen und Verkaufen – direktes Feedback und individualisierte Lösungsansätze
- Das Verkaufsgespräch
  - Gesprächsstruktur und -aufbau
  - Nutzenargumentation
  - Einwandbehandlung
  - Kundenfreundlichkeit
- Der Verkäufer
  - Körpersprache
  - Killerwortschatz
  - Kommunikation und Persönlichkeit des Verkäufers
- Gemeinsames Feedback am Ende des Tages (nach Abschluss der Coachings)
- Die „10 Toptipps“ für Ihr Sanitätshaus – individuell von Ihrem Coach für Ihr Team zusammengestellt
- Wie wirkt Ihr Sanitätshaus auf einen Neukunden? Tipps zur kundenorientierten Ladengestaltung

Ziele

- Sie wissen, wie Sie Ihre Kunden nachhaltig betreuen und Kontakt zu ihnen halten.
- Die kleinen und großen Tipps für den Alltag sind Mosaiksteinchen für Ihr Image.
- Das Arbeiten mit dem Coaching-Bericht im Nachgang schafft Nachhaltigkeit.

Seminar auch INHOUSE buchbar

Sicher sein – im Kundengespräch

Das Basisseminar für neue Mitarbeiter und Quereinsteiger in der Branche

Beraten Sie Ihren Kunden zielgerecht und ermöglichen Sie ihm so seine Kaufentscheidung.

Zielgruppe
Neu- und Quereinsteiger im Verkauf

Referentinnen
Julia Kamleiter
Kommunikationstrainerin, Managementcoach, systemische Therapeutin

oder

Hildegund Wölfel
Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9S0064

IQZ-Fortbildungspunkte	8

Termine	
21.05.2021	Chemnitz
12.10.2021	Saarbrücken

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Das Seminar bietet Ihnen einen Mix aus Branchen-Know-how und Verkaufswissen – das Sanitätshaus 2021. Sie erfahren Wissenswertes über den Markt und bauen Ihre kommunikativen und persönlichen Kompetenzen aus. Immer im Fokus: das Thema „Beraten und Verkaufen“ im Sanitätshaus.

Inhalte

- Situation der Sanitätshäuser – was bedeutet das für den Verkauf?
- Die innere Einstellung – Ihre Basis für Erfolg
- Bedarfsanalyse – so klappt es mit dem Verkaufen
- Der Weg des Verkaufsgesprächs
- Der Preis – so kommuniziere ich ihn ab heute?
- Der Killerwortschatz – positive Formulierungen für Ihre Gespräche
- Tipps für den Alltag

Ziele

Nutzen für die Teilnehmer:

- Sie erhalten branchenspezifisches Verkaufswissen.
- Sie erforschen Ihre innere Einstellung zum Thema Verkauf.
- Sie bekommen Tipps für einen lösungsorientierten Umgang mit dem Preis.
- Sie erleben die Wirkung Ihrer inneren Einstellung und die Macht der Worte.
- Sie lernen an praxisbezogenen Beispielen aus Ihrem Arbeitsalltag.
- Sie haben ein sicheres Auftreten – das Plus beim Verkaufen.

Nutzen für das Unternehmen:

- Neue Mitarbeiter erhalten Branchen-Know-how und treten im Verkauf selbstsicher auf.
- Die Mitarbeiter agieren souverän im Kundenkontakt.
- Die Mitarbeiter bieten Produkte offen und aktiv an.

Aufmerksam sein – das begeistert den Kunden

Seminar auch INHOUSE buchbar

Ganzheitlich beraten – gezielt versorgen und verkaufen

Denken Sie über den „Rezeptrand“ hinaus. Entdecken Sie die Freude an der Beratung – von der Bedarfsermittlung bis zur Kundenentscheidung – und erkennen Sie die Vorteile unterschiedlicher Qualitäten.

Zielgruppe
Berater im Sanitätshaus, Mitarbeiter im Innen- und Außendienst

Referentinnen
Julia Kamleiter
Kommunikationstrainerin, Managementcoach, systemische Therapeutin

oder

Hildegund Wölfel
Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9S0053
IQZ-Fortbildungspunkte	8

Termine	
20.04.2021	Hannover
09.09.2021	Mannheim

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Gezielt verkaufen bedeutet vor allem: wissen, was der Kunde wirklich will und braucht sowie ihm zu ermöglichen, sich frei zu entscheiden und sicher zu sein, richtig entschieden zu haben. Der Verkauf von höherwertigen Qualitäten mit Eigenanteil sowie der Dazuverkauf rund um die Hilfsmittel wie auch das Cross-Selling steigern zudem den betriebswirtschaftlichen Erfolg Ihres Hauses.

Die Voraussetzung für diesen Erfolg:

- Sie kennen Ihre Einstellung zum Verkaufen.
- Sie kennen Ihren Kunden – stellen Fragen und hören zu.
- Sie sind sicher in den Produkt-Vorteilen rund um Ihre Produkte.
- Sie kombinieren die erhaltenen Informationen mit Ihrem Fachwissen, beraten Ihren Kunden und wissen, Ihre Beratung hat einen WERT.
- Sie zeigen Ihrem Kunden, welche Möglichkeiten es für ihn gibt, und bereiten so seine Kaufentscheidung vor.
- Sie begeistern – denn Begeisterung geht von innen nach außen. Begeisterte Mitarbeiter begeistern ihre Kunden.

In diesem Seminar lernen Sie die Kommunikationsmethoden kennen beziehungsweise verfeinern bekannte Verkaufsinstrumente für Ihre Kundengespräche. Sie erarbeiten sich die Nutzenargumentation für den Verkauf.

Inhalte

- Ein Blick auf die eigene Einstellung zum Thema „Verkaufen“: Ich bin meine Wirkung
- Wie erfahre ich, was der Kunde wirklich will? Den Bedarf ermitteln: Fragetechniken – welche Frage stelle ich wann mit welchem Ziel?
- Nutzenorientiert argumentieren: Produkt-Nutzen und Mehrwert der Produkte in den Vordergrund bringen
- Unterschiedliche Qualitäten – das zeichnet ein Fachgeschäft aus
- Was ist Freiverkauf und welche Möglichkeiten für Zusatzverkäufe gibt es?
- Gut gerüstet ins Preisgespräch
- Privatkäufe aktiv fördern

Ziele

- Sie fragen gezielt und hören auch zwischen den Zeilen.
- Sie erweitern Ihren kommunikativen und verkäuferischen Werkzeugkasten.
- Sie gewinnen begeisterte Kunden.
- Sie schaffen Zusatzgewinne.

Souverän sein – in herausfordernden Gesprächssituationen

Machen Sie aus einer Reklamation eine ReklamEaKtion.

Beschwerden sind Chancen – verstehen Sie, diese zu nutzen und sichern Sie sich durch ein professionelles Beschwerdemanagement zufriedene Kunden. Handeln Sie souverän in herausfordernden Situationen.

Seminar auch INHOUSE buchbar

Zielgruppe
Berater im Sanitätshaus, Mitarbeiter im Innen- und Außendienst

Referentinnen
Julia Kamleiter
Kommunikationstrainerin, Managementcoach, systemische Therapeutin

oder

Hildegund Wölfel
Kommunikationstrainerin, systemische Organisationsberaterin

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9S0036

IQZ-Fortbildungspunkte	8

Termine	
04.05.2021	Neuss b. Düsseldorf
16.07.2021	Freiburg
23.11.2021	Dresden

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

- Sie wollen, dass Kunden, die sich beschweren, Ihre Kunden bleiben?
- Sie möchten souveräner mit Emotionen umgehen – mit denen des Kunden und Ihren eigenen?
- Sie wollen die Reklamation als Chance nutzen, Ihre Kunden- und Service-Orientierung zu zeigen?
- Sie wünschen sich ein professionelles Beschwerdemanagement – für Ihre Kunden, Ihr Unternehmen, für sich?

Es kommt auf Ihre Einstellung an. Beschwerden, Kritik, Lob und Feedback gehören zum Alltag, zum Leben. Missverständnisse, Unstimmigkeiten oder Fehler werden immer wieder vorkommen. Entscheidend ist, wie Sie damit umgehen. Es gilt also, das Kommunikationsverhalten für die täglichen Beschwerde- und Konfliktsituationen im Kundenalltag auszubauen und zu stärken. Reagieren Sie in diesen Situationen souverän und lösungsorientiert. Beweisen Sie dem Kunden Ihre Professionalität. Oft gewinnen Sie gerade so Stammkunden.

Inhalte

- Auf die Einstellung kommt es an – der innere Dialog
- Miteinander reden will gelernt sein: verbale und nonverbale Kommunikation
- Starke Sprache statt starker Worte
- Beschwerde, Reklamation, Problem oder Konflikt – wo liegt der Unterschied?
- Der Blick nach vorn: lösungsorientiertes Sprechen und Handeln
- Kritik und Lob – wie drücken Sie es aus und wie nehmen Sie es an?
- Spielregeln für Reklamationsgespräche
- Umgang mit Emotionen
- Praxisteil: Bitte bringen Sie ein oder zwei Situationen aus Ihrem Alltag mit, für die Sie in diesem Seminar Tipps und Handlungsalternativen haben wollen.

Ziele

Nutzen für die Teilnehmer:

- Sie entwickeln ein Bewusstsein für herausfordernde Gesprächssituationen und können sie entschärfen.
- Sie üben mit praxisbezogenen Beispielen.
- Sie können die Tipps und Ideen sogleich in der täglichen Arbeit einsetzen.
- Sie lernen mit und von den anderen Teilnehmern, indem Sie gemeinsam analysieren.
- Ihre Aha-Effekte sind der Schlüssel für Handlungsalternativen.

Nutzen für das Unternehmen:

- Die Mitarbeiter sind sicherer und souveräner im Kundenkontakt und agieren lösungsorientiert.
- Eigenverantwortliche Mitarbeiter entlasten ihre Führungskraft.
- Kunden bleiben dem Unternehmen treu.
- Kundenbindung wird gefördert, da die Kunden sich gut beraten fühlen.

Führungs- und Kommunikations-Kompetenz

Referenten

Klaus-Peter Grießhammer

Personalprofi. Experte für Führung, Kommunikation und Stressmanagement. Freiberuflich tätig als Berater, zertifizierter Trainer und Coach. 25 Jahre Personalleiter bei medi. Diplom-Kaufmann (Univ.) mit den Schwerpunkten Personal und Organisationspsychologie

Angela Dietz

Consultant für gesundes Kommunizieren und Führen, Beziehungsmanagement und Unternehmenskultur, Inhaberin von MENSCHLICH ERFOLGREICH

Florian Gold (TEAM GOLD)

Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmens-entwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Dr. Wolfgang Karrlein (TEAM GOLD)

Berater der Gold Unternehmens-entwicklung GmbH, Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Boris Wieloch (TEAM GOLD)

Senior Berater der Gold Unternehmensentwicklung GmbH, Trainer mit Schwerpunk-ten Führung und Kommunikation

Rüdiger Hacke (medi GmbH & Co. KG)

Leiter medi Campus, zertifizierter Trainer, Mental-Coach

Professionalität auf ganzer Spur

Souverän handeln leicht gemacht.

In der Hektik des Alltags scheinen erfolgsorientiertes Handeln, respektvoller Umgang, Begeisterung und Rücksicht auf die eigene Gesundheit unvereinbar zu sein. Die medi Führungs- und Kommunikationskompetenz-Seminare geben hierzu eine Antwort und eröffnen Ihnen neue Perspektiven auf Themen wie Lebensqualität, Selbstverantwortung, Konfliktmanagement und Kundenbindung.

Das vermittelte Wissen reicht von den wesentlichen Grundlagen der Kommunikation über Komponenten des Selbstmanagements bis hin zur Etablierung einer ziel- und wertorientierten Unternehmenskultur. Dadurch gewinnen Sie nicht nur Ihr Team, sondern auch Ihre Kunden als Botschafter Ihres Unternehmens. Dank intensiver Praxisübungen erwerben Sie Erkenntnisse und wertvolle Methoden, die Sie garantiert auch im Privatleben anwenden können.

Termine

Was macht Seminare und Trainings wirklich wirksam?	S9T0071
25.02.2021	Frankfurt
23.03.2021	Münster
22.04.2021	Hannover
22.06.2021	Dresden
27.10.2021	Nürnberg
09.11.2021	Ulm

Die Unternehmenskultur, die begeistert und Bestleistung ermöglicht	S9T0067
18.03.2021	Hamburg
20.04.2021	Mainz
19.05.2021	Leipzig
23.09.2021	Dortmund
12.10.2021	München
16.11.2021	Stuttgart

Intervalltraining Selbst.Bewusst.Führen.®	
Orientierung vorleben – Boxenstoppp 1	S9T0059
13.04.2021	Würzburg
14.04.2021	Hannover
21.04.2021	Bayreuth
04.05.2021	Regensburg
11.05.2021	Leipzig
Zusammenarbeit gestalten – Boxenstopp 2	S9T0060
17.06.2021	Bayreuth
24.06.2021	Würzburg
29.06.2021	Hannover
08.07.2021	Regensburg
15.07.2021	Leipzig

Menschen stärken – Boxenstopp 3	S9T0061
09.09.2021	Leipzig
16.09.2021	Würzburg
21.09.2021	Bayreuth
23.09.2021	Hannover
23.09.2021	Regensburg
Erfolgsorientiert handeln – Boxenstopp 4	S9T0062
28.10.2021	Würzburg
16.11.2021	Leipzig
18.11.2021	Bayreuth
23.11.2021	Regensburg
24.11.2021	Hannover
Veränderungen fördern – Boxenstopp 5	S9T0063
01.12.2021	Würzburg
07.12.2021	Leipzig
09.12.2021	Bayreuth
14.12.2021	Regensburg
16.12.2021	Hannover

Selbst.Bewusst.Führen.® – Aufbautraining	S9T0072
26.04.2021 (Tag 1)	Bayreuth
24.06.2021 (Tag 2)	Bayreuth

Selbst.Bewusst.Führen.® 4.0	S9T0073
06.05.2021	Herzogenaurach
15.06.2021	Ingolstadt
01.07.2021	Wiesbaden
19.10.2021	Heilbronn
09.11.2021	Ulm
23.11.2021	Kassel

Selbst.Bewusst.Führen.® (Online-Live-Trainigs)	S9W0001
16.04.2021	Modul 1
30.04.2021	Modul 2
07.05.2021	Modul 3
21.05.2021	Modul 4
18.06.2021	Modul 5
17.09.2021	Modul 1
24.09.2021	Modul 2
01.10.2021	Modul 3
15.10.2021	Modul 4
22.10.2021	Modul 5

Fragetechniken für Bewerbungsgespräche (Online-Live-Training)	S9W0002
12.02.2021	Online-Live-Training
23.07.2021	Online-Live-Training

Krankenrückkehr- und Fehlzeitengespräche richtig führen	S9T0066
20.04.2021	Bayreuth
06.07.2021	Leipzig
26.10.2021	Regensburg

Gesundes Führen und Kommunizieren	S9T0050
10.-11.03.2021	Neuss b. Düsseldorf
28.-29.06.2021	München

Seminar auch INHOUSE buchbar

Was macht Seminare und Trainings wirklich wirksam?

Wie entwickle ich selbstgesteuert meine eigene Lernreise und welchen Stellenwert haben dabei digitale Lernangebote und die Führungskraft?

Digitalisierung, Komplexität und dynamische Veränderungen, wie aktuell in der Corona-Pandemie, geben uns den Takt vor. Eine stärkere Verknüpfung täglicher Herausforderungen mit selbstgesteuertem Lernen ist die Folge. Das individuelle Lern-MINDSET und die selbstwirksame Steuerung der eigenen Lernreise spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Bereichs- und Teamleiter und jeder, der an transferwirksamem Lernen interessiert ist

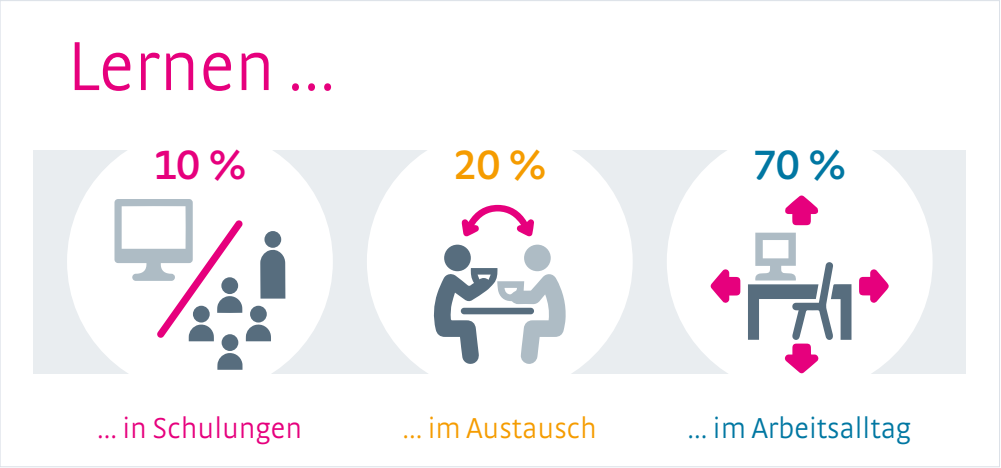
Referent
Rüdiger Hacke
Leiter medi Campus, zertifizierter Trainer und Mental-Coach

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
209,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9T0071

Termine	
25.02.2021	Frankfurt
23.03.2021	Münster
22.04.2021	Hannover
22.06.2021	Dresden
27.10.2021	Nürnberg
09.11.2021	Ulm



Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Ein Seminar / Training ist oft „nur“ der Start oder ein Zwischenstopp auf dem Weg zum eigenen Lernziel. In diesem Seminar werfen wir einen Blick auf die transferwirksamen Stellhebel aus Sicht eines Teilnehmers und einer Führungskraft beziehungsweise eines Personalentwicklers. Sie lernen die Formel „70:20:10“ und die Bedeutung der „Five Moments of Need“ kennen. Wir sprechen über den Mix aus Präsenz-Seminar, E-Learning, Webinar, Coaching, Training on the Job, Online-Live-Training und die jeweiligen Vor- und Nachteile.

Inhalte / Ziele

Wir erarbeiten gemeinsam Antworten auf folgende Fragestellungen:

- Welche Auswirkung hat meine Einstellung (Mindset) zum Thema Personalentwicklung und Weiterbildung auf meine Rolle als Führungskraft und die Performance meiner Abteilung / meines Unternehmens?
- Bin ich fit für meine neue Rolle als „erster Personalentwickler“ und als „Coach“?
- Wie entwickle ich – gemeinsam mit meinem Mitarbeiter – eine durchdachte Lernreise? Welches Handwerkszeug steht hier zur Verfügung?
- Wie steuere ich, als Führungskraft und Coach, systematisch den wirksamen Lerntransfer für meine Mitarbeiter und die Abteilung / das Unternehmen?
- Ist ein Training beziehungsweise Seminar immer die richtige Lösung?
- Welche Rolle spielen digitale Lernformate und die Medienkompetenz?
- Welche Lernkultur (= Fehlerkultur) möchte ich in meiner Abteilung / meinem Unternehmen kultivieren?
- Warum sind Relevanz und Verständnis die Schlüssel für erfolgreiches Lernen?

Seminar auch INHOUSE buchbar

Die Unternehmenskultur, die begeistert und Bestleistung ermöglicht

Leistungsstark. Selbstwirksam. Gewinnbringend. Motivierend. Attraktiv.

In diesem interaktiven Praxisseminar lernen Sie, welche Schlüsselkompetenzen heute im täglichen Miteinander – insbesondere auch in Krisenzeiten – über Erfolg, Effektivität und Zufriedenheit entscheiden. Wie baut man diese Fähigkeiten und Fertigkeiten auf? Wie entsteht hieraus eine resiliente Unternehmenskultur, die Menschen motiviert, mit viel Freude hervorragende Arbeit zu leisten? Wie schafft man eine professionelle Führungskultur, die diesen Spirit unterstützt, gute Leute anzieht, dauerhaft bindet und deren Potenziale gewinnbringend nutzt? Wie lassen sich hierdurch Performance, Selbstwirksamkeit und Produktivität eines jeden Einzelnen, von Teams sowie des ganzen Unternehmens um 10 bis 20 Prozent steigern?

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Bereichs- und Teamleiter

Referent
Klaus-Peter Grießhammer
25 Jahre Personalleiter bei medi. Seit 2018 freiberuflich tätig als zertifizierter Trainer und Coach. Personalprofi. Experte für Führung, Kommunikation und Stressmanagement. Diplom-Kaufmann (Univ.) mit den Schwerpunkten Personal und Organisationspsychologie.

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
299,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9T0067

Termine	
18.03.2021	Hamburg
20.04.2021	Mainz
19.05.2021	Leipzig
23.09.2021	Dortmund
12.10.2021	München
16.11.2021	Stuttgart

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Das Seminar vermittelt eine zentrale Schlüsselkompetenz, die Führungskräfte und Teams befähigt:

- Sich auf neue Situationen schneller einzustellen und diese sachlicher zu analysieren.
- Problemdiskussionen zeitlich auf ein Minimum zu reduzieren.
- Sofort umzuschalten und intensiv über Lösungsmöglichkeiten nachzudenken.
- Die Stärken, Fähigkeiten und Kompetenzen des gesamten Teams zu nutzen.
- Gute Entscheidungen zu treffen und diese konsequent und effektiv umzusetzen.
- Sich hierbei gegenseitig zu unterstützen und für die Umsetzung zu motivieren.
- Chancen zu erkennen und stets das Beste aus den gegebenen Umständen zu machen.
- Aus jeder Situation zu lernen und hieraus neue Ziele und Strategien abzuleiten.
- Dabei motiviert zu bleiben und dem Team ein gutes Gefühl zu vermitteln.

Inhalte

- Wie erzeugt man im Unternehmen eine Leistungsmotivation, die Freude macht?
- Wie behält man in herausfordernden Situationen die Kontrolle – insbesondere über die eigenen Emotionen?
- Wie schafft man es, mit Druck, Unsicherheit und Belastungen gelassener umgehen und sich nicht von äußeren Umständen „runterziehen“ zu lassen?
- Wie kann man hierdurch seine psychische Gesundheit stärken und sich vor stressbedingten Krankheiten schützen? Live-Stressmessung im Workshop!
- Wie wendet man diese Erkenntnisse in der Führung an, um sein Team im täglichen Miteinander optimal zu unterstützen, Vetrauen aufzubauen und ein gutes Gefühl zu vermitteln?
- Wie lässt sich dieses Wissen auch im Privatleben erfolgreich nutzen?

Ziele

- Sie erlernen eine sofort anwendbare Technik, die Sie und Ihr Team in die Lage versetzen, gegebene Situationen als Realität zu akzeptierenund stets das Beste aus der Situation zu machen.
- Lösungsfindung und Chancendenken – statt Problemdiskussion! Raus aus der Negativität – hin zur Konstruktivität! Krisenbewältigung – statt Krisenmodus!
- Sie wenden diese Kenntnisse im Führungsalltag an und schaffen hierdurch einen resilienten Unternehmensspirit, der begeistert, die Gesundheit schützt und Bestleitung ermöglicht.

Das Konzept ist wissenschaftlich fundiert, einfach und ausschließlich praxisorientiert. Jeder Schritt wird durch zahlreiche Beispiele aus 25 Jahren Berufserfahrung als Personalleiter und zertifizierter Trainer und Coach untermauert. Alltagstauglichkeit, Erfolg und nachhaltige Umsetzbarkeit – auch im Privatleben – werden garantiert!

TEAM GOLD

Intervalltraining Selbst.Bewusst.Führen.®

Führungskräfte-Entwicklungsprogramm mit fünf Boxenstopps

Die Anforderungen an Führungskräfte sind heutzutage vielfältig und werden immer komplexer. Fordernd oder fördernd? Kontrolle durch Vertrauen? Konsequent oder flexibel? Als Führungskraft gilt es, diesen Spagat zu meistern. In fünf Seminartagen lernen Ihre Führungskräfte die wichtigsten Themen und Werkzeuge für die bewusste und zielgerichtete Führung von Mitarbeitern. Durch eine ideale Kombination aus Seminar, digitalen Lernimpulsen und Teamwork sprechen Ihre Führungskräfte schon nach kurzer Zeit fließend die Sprache der Führung.

Boxenstopp 1:

Orientierung vorleben – authentisch Führen mit Persönlichkeit

- Werte verinnerlichen und als Vorbild agieren
- Erwartungen differenzieren, lenken und erfüllen
- Die 10 Gebote der erfolgreichen Führung
- Selbstdisziplin: der Schlüssel für Motivation und Glaubwürdigkeit
- Situativ führen: So werden Sie jedem Mitarbeiter gerecht
- Die Kraft klarer Anweisungen, Erwartungen und Ziele
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie erfahren die Einflussmöglichkeiten authentischer und glaubwürdiger Führung.
- Sie lernen, wie Sie mit einem Modell der Persönlichkeitstypen wirksam reagieren.
- Sie setzen Führungswerkzeuge situativ und personenabhängig ein.

Boxenstopp 2:

Zusammenarbeit gestalten – Hochleistungsteams entwickeln

- Das Team als Melting Pot: mit unterschiedlichen Charakteren arbeiten
- Teambuilding 4.0: in acht Schritten zum Hochleistungsteam
- Von „Forming“ zu „Performing“ – Teams systematisch zum Erfolg führen
- Dicke Luft? Teamkonflikte erfolgreich lösen
- Perspektive wechseln: von der Problem- zur Lösungskultur
- Gelungene Kommunikation: So kommen Teams schneller ans Ziel
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie erfahren, wie Sie das eigene Team zu Ergebnissen führen.
- Sie bekommen Werkzeuge, wie Sie die richtigen Teammitglieder finden.
- Sie lernen, Konfliktpotenziale im Team zu erkennen und damit umzugehen.

Boxenstopps auch INHOUSE buchbar

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Referenten
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

oder

Boris Wieloch
TEAM GOLD, Senior Berater der Gold Unternehmensentwicklung GmbH, Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Kommunikation

oder

Dr. Wolfgang Karrlein
Berater der Gold Unternehmensentwicklung GmbH, Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
Gesamtprogramm Teil 1 – 2:
1. Person: 1.782,00 Euro,
ab 2. Person 1.425,60 Euro, zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale (ca. 75,00 Euro pro Person / Tag bei Buchung über medi Campus (regulärer Preis 1.980,00 Euro)

Einzeltermin:
1. Person: 432,00 Euro,
ab 2. Person 345,60 Euro, zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale (ca. 75,00 Euro pro Person / Tag) bei Buchung über medi Campus (regulärer Preis: 480,00 Euro)

Alle Boxenstopps sind einzeln und als Gesamtprogramm auch an unterschiedlichen Orten buchbar.

Zwischen den einzelnen Intervalltrainings lernen die Teilnehmer weiter und erhalten über die TEAM GOLD Lernplattform wichtige neue Impulse – so erreichen Sie die besten Umsetzungsergebnisse und die Weiterentwicklung geht auch zwischen den Präsenzmodulen konsequent weiter.

Termine

Boxenstopp 1 „Orientierung vorleben“	S9T0059
13.04.2021	Würzburg
14.04.2021	Hannover
21.04.2021	Bayreuth
04.05.2021	Regensburg
11.05.2021	Leipzig

Termine

Boxenstopp 2 „Zusammenarbeit gestalten“	S9T0060
17.06.2021	Bayreuth
24.06.2021	Würzburg
29.06.2021	Hannover
08.07.2021	Regensburg
15.07.2021	Leipzig

UNSERE FÜNF BOXENSTOPPS IM ÜBERBLICK:

1	2	3	4	5
BOXENSTOPP **ORIENTIERUNG VORLEBEN**	BOXENSTOPP **ZUSAMMENARBEIT GESTALTEN**	BOXENSTOPP **MENSCHEN STÄRKEN**	BOXENSTOPP **ERFOLGSORIENTIERT HANDELN**	BOXENSTOPP **VERÄNDERUNGEN FÖRDERN**

Boxenstopp 3:

Menschen stärken – die Führungskraft als Coach

- Mitarbeitergespräch: So geben Sie erfolgreich Feedback
- Die Mitarbeiterlandkarte – das Tool zur Leistungsbestimmung
- Keine Formsache: Leistungsschwankungen einordnen und begrenzen
- Kapitalpflege: Was Mitarbeiter motiviert
- Vom Wollen, Können und Dürfen: Fordern und Fördern im Einklang
- „Innere Kündigung“: Maßnahmen und Grenzen der Remotivation
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie bekommen einen Fahrplan für moderne Mitarbeitergespräche.
- Sie erfahren, wie Sie Demotivation von Mitarbeitern vermeiden, und lernen die Grenzen der Motivation kennen.
- Sie lernen, wie Sie mit unserer Mitarbeiter-Landkarte Mitarbeiter entsprechend ihrem Entwicklungsniveau führen und entwickeln.

Termine

Boxenstopp 3 „Menschen stärken“	S9T0061
09.09.2021	Leipzig
16.09.2021	Würzburg
21.09.2021	Bayreuth
23.09.2021	Hannover
23.09.2021	Regensburg

Boxenstopp 4:

Erfolgsorientiert handeln – führen mit Klarheit und Konsequenz

- Umsetzungskompetenz: von Zielen und Absichten zu messbaren Resultaten
- Den Blick nach vorne richten: realistischen Optimismus leben
- Fokussenz – vom Zeitmanagement zur Zeitintelligenz
- Die Wirkung von klaren und konsequenten Entscheidungen
- Toll, ein anderer macht’s: Verantwortungskultur fördern
- Führen heißt auch kontrollieren und sanktionieren
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie erfahren, wie Sie für sich selbst sowie für Ihre Mitarbeiter klare Prioritäten setzen.
- Sie lernen, wann und wie Sie Aufgaben tatsächlich delegieren und wie Sie Rückdelegation vermeiden.
- Sie erfahren, welche schrittweisen Konsequenzen bei Fehlverhalten gezogen werden können.

Termine

Boxenstopp 4 „Erfolgsorientiert handeln“	S9T0062
28.10.2021	Würzburg
16.11.2021	Leipzig
18.11.2021	Bayreuth
23.11.2021	Regensburg
24.11.2021	Hannover

Boxenstopp 5:

Veränderungen fördern – Change aktiv gestalten

- Von der Reaktion zur Aktion: Veränderungsprozesse gestalten
- So gelingt der Wandel: Betroffene zu Beteiligten machen
- Typisch Mensch – Verhaltensweisen in Veränderungsprozessen
- Gefühle im Wandel: Umgang mit Emotionen und Widerständen
- Typische Führungsfehler und erfolgreiche Vermeidungsstrategien
- Der Change Manager als Diplomat zwischen den Hierarchieebenen
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie erfahren, wie Sie Veränderungsprozesse gestalten und dabei handlungsfähig bleiben.
- Sie erkennen, welche Bedürfnisse im Unternehmen entstehen und wie Sie mit Widerständen umgehen.
- Sie erhalten Handwerkszeug, um Mitarbeiter und Stakeholder vorzubereiten, Veränderungen mitzutragen und mitzugestalten.

Termine

Boxenstopp 5 „Veränderungen fördern“	S9T0063
01.12.2021	Würzburg
07.12.2021	Leipzig
09.12.2021	Bayreuth
14.12.2021	Regensburg
16.12.2021	Hannover

TEAM GOLD

Aufbautraining Selbst.Bewusst.Führen.®

Boxenstopps auch INHOUSE buchbar

Gemeinsam Führungskompetenzen weiterdenken: Aufbautraining mit zwei Boxenstopps

Mit der Mitarbeiterführung ist es wie mit einer Pflanze. Vernachlässigt man sie zu lange und gibt ihr nicht die nötige Aufmerksamkeit in Form von Wasser, Licht und Nährstoffen, wird sie eingehen. So ist es auch in der Führung – denn der Aufbau von Führungskompetenzen ist keine einmalige Sache, sondern ein langfristiger Prozess. Durch das Intervalltraining Selbst.Bewusst. Führen.® haben Sie die perfekten Voraussetzungen für eine gemeinsame Führungssprache und einen passenden Führungsstil entwickelt. Jetzt gilt es, den nächsten Schritt zu machen. Das Aufbautraining besteht aus zwei weiteren Boxenstopps und erweitert die Werkzeugkiste für die Führung Ihrer Mitarbeiter. So bringen Sie die PS für Ihr Unternehmen auf die Straße. Für perfekt eingesetzte Multiplikatoren, Mentoren, Kollegen, Vertraute, Vermittler und Vorbilder.

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Referent
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
Gesamtprogramm Teil 1 – 5:
1. Person: 774,00 Euro,
ab 2. Person 619,20 Euro, zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale (ca. 75,00 Euro pro Person / Tag) bei Buchung über medi Campus (regulärer Preis: 860,00 Euro)

Einzeltermin:
1. Person: 432,00 Euro,
ab 2. Person 345,60 Euro, zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale (ca. 75,00 Euro pro Person / Tag) bei Buchung über medi Campus (regulärer Preis: 480,00 Euro)

Alle Boxenstopps sind einzeln und in Kombination buchbar.

Zwischen den einzelnen Intervalltrainings lernen die Teilnehmer weiter und erhalten über die TEAM GOLD Lernplattform wichtige neue Impulse – so erreichen Sie die besten Umsetzungsergebnisse und die Weiterentwicklung geht auch zwischen den Präsenzmodulen konsequent weiter.

Aufbau-Boxenstopp:

Modern führen – die Arbeitswelt 4.0 gestalten

- Führung in Zeiten hoher Dynamiken
- Kulturwandel – vom Unternehmen zum Start-up und wieder zurück?
- New Work – neue Arbeitsräume in der neuen Arbeitswelt
- Gestaltungsräume und Selbstorganisation in Teams zulassen und fördern
- Methoden und Prinzipien der agilen Zusammenarbeit
- Unterschiedliche Generationen mit neuen Methoden führen
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie erfahren, was sich in der bisherigen Mitarbeiterführung zum „modernen und zukunftsorientierten Führen“ geändert hat.
- Sie sehen, wie Sie ein neues Wertebild und Mindset bei sich und Ihren Mitarbeitern etablieren und wie Sie ein Verständnis für neue Methoden in der Zusammenarbeit erhalten.
- Sie bekommen Anregungen, wie Sie Digital Natives mit konservativ arbeitenden / denkenden Mitarbeitern in eine konstruktive Zusammenarbeit bringen.

Termine

Boxenstopp „Modern führen“	**S9T0072**
26.04.2021 (Tag 1)	Bayreuth

Aufbau-Boxenstopp:

Unangenehmes meistern – wertschätzende und klare Schlechtwetterführung

- Abgrenzung von Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft – Arten und mögliche Ursachen für Minderleistung
- Erkennen bestimmter Formen von mangelhafter Leistungsfähigkeit
- Der richtige Umgang mit „Low-Performern“
- Umgang mit Verweigerungshaltung
- Disziplinarmaßnahmen gezielt einsetzen
- Unpopuläre Entscheidungen treffen
- Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Ziele

- Sie reflektieren Ihre eigene Haltung und Verhaltensweisen in schwierigen Situationen.
- Sie lernen, Minderleistung zu identifizieren, anzusprechen und zielgerichtet darauf zu reagieren.
- Sie erfahren, was eine Verweigerungshaltung bei Mitarbeitern verursachen kann und welche Umgangsstrategien Sie anwenden können.

Termine

Boxenstopp „Unangenehmes meistern“	**S9T0072**
24.06.2021 (Tag 2)	Bayreuth

TEAM GOLD

Selbst.Bewusst.Führen.® 4.0

Neue Führungswerkzeuge für künftige Herausforderungen

Die Welt verändert sich rasant. Sie wird digitaler, individueller und transparenter – einfach anders. Jeden Tag Veränderungen, die Ansprüche der Mitarbeiter steigen, die Komplexität auch. Was bedeutet das für Führungskräfte? Welche Auswirkungen hat das auf die Zusammenarbeit? Haben Sie die richtigen Mitarbeiter sowie die notwendigen Voraussetzungen?

Seminar auch INHOUSE buchbar

Referent
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
„Kennenlernpreis"
1. Person: 220,50 Euro,
ab 2. Person 176,50 Euro, zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale (ca. 75,00 Euro pro Person / Tag) bei Buchung über medi Campus (regulärer Peis: 245,00 Euro)

Ihr Seminarcode	S9T0073

Termine	
06.05.2021	Herzogenaurach
15.06.2021	Ingolstadt
01.07.2021	Wiesbaden
19.10.2021	Heilbronn
09.11.2021	Ulm
23.11.2021	Kassel

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Dieses kompakte Tagestraining bietet Ihnen wertvolle Impulse, Werkzeuge und Fahrpläne für die kommenden Herausforderungen.

Inhalte

- Bye-bye Chef, hello Vorbild
  - Neues Rollenverständnis der Führung
  - Welche Bedürfnisse und Forderungen haben Mitarbeiter heute und morgen?
  - Generation Y und Z trifft auf erfahrene Führungskraft – Konflikte vorprogrammiert?
- Moderne Gesprächskompetenz für Führungskräfte
  - Veränderte Formen von Kommunikation mit Mitarbeitern der Generation Y und Z
  - Feedforward statt Feedback
  - Digital oder analog? Wann ist welche Kommunikation passend?
- Feinschliff für Ihre Werkzeuge
  - Die fünf Stufen der wirksamen Delegation
  - Sinnvolle Stellschrauben für die Teamentwicklung
  - Spielregeln der Zusammenarbeit
- Change als Normalität begreifen?!
  - Werkzeuge für den Umgang mit Unsicherheit, Instabilität und Belastungen der Mitarbeiter
  - Sicherheit und Veränderung – wie Sie beides klug kombinieren
  - Umgang mit der emotionalen Ansteckungsgefahr bei den Mitarbeitern
- Eine motivierende Leistungskultur schaffen
  - Ziele und Orientierung statt Stellenbeschreibung
  - Gut ist besser als perfekt? Sinnvolle Fehlerkulturen etablieren
  - Perspektive wechseln: von der Problem- zur Lösungskultur
- Ihr persönlicher Handlungsplan – damit aus Impulsen Aktivitäten werden

Ziele

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über die aktuellen Trends und Entwicklungen in Führung und Zusammenarbeit.
- Sie reflektieren Ihr Führungsverhalten und passen es an die zukünftigen Anforderungen an.
- Sie verstehen, worauf es in nächster Zukunft ankommt, um Erfolg als Führungskraft zu haben.
- Sie nutzen neue Werkzeuge und Methoden, um Ihre Mitarbeiter auch in neuen Formen der Zusammenarbeit erfolgreich zu führen.

TEAM GOLD

Seminar auch INHOUSE buchbar

Online-Live-Training

Digital.Selbst.Bewusst.Führen.®

Kompaktes Online-Live-Trainingsprogramm: neue Führungskompetenzen 4.0

Die Welt verändert sich rasant. Sie wird digitaler, individueller und transparenter – einfach anders. Jeden Tag Veränderungen, die Ansprüche der Mitarbeiter steigen, die Komplexität auch. Was bedeutet das für Führungskräfte? Welche Auswirkungen hat das auf die Zusammenarbeit? Haben Sie die richtigen Mitarbeiter sowie die notwendigen Voraussetzungen?

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Referent
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer
5 Trainings à 2 Stunden

Teilnahmegebühr
Gesamtprogramm Teil 1 – 5:
596,00 Euro, zzgl. ges. MwSt.

Einzeltermin:
149,00 Euro, zzgl. ges. MwSt.

Technische Voraussetzungen:
- Stabile Internetverbindung mit aktuellem Browser (z. B. Chrome, Edge, Safari),
- Webcam und Mikrofon oder Headset

Ihr Seminarcode	S9W0001

Termine	
16.04.2021	Modul 1
30.04.2021	Modul 2
07.05.2021	Modul 3
21.05.2021	Modul 4
18.06.2021	Modul 5
17.09.2021	Modul 1
24.09.2021	Modul 2
01.10.2021	Modul 3
15.10.2021	Modul 4
22.10.2021	Modul 5

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Dieses kompakte Online-Live-Training bietet Ihnen wertvolle Impulse, Werkzeuge und Fahrpläne für die kommenden Herausforderungen. Schließlich wollen Sie nicht nur vorausdenken, sondern als „Führungspersönlichkeit 4.0“ auch vorausgehen.

Inhalte

Online-Modul 1: Wandel 4.0 – führen in Krisen und Change-Prozessen
- Werkzeuge für den Umgang mit Unsicherheit, Instabilität und Belastungen der Mitarbeiter
- Umgang mit der emotionalen Ansteckungsgefahr bei den Mitarbeitern
- Keine Maßnahme ohne Nebenwirkung – typische Führungsfehler und erfolgreiche Vermeidungsstrategien
- Frag den Trainer: Beantwortung individueller Praxisfragen

Online-Modul 2: Führung 4.0 – Weiterentwicklung der eigenen Führungspersönlichkeit
- Komplex ist nicht kompliziert – Prinzipien der komplexen Führung
- Gut ist besser als perfekt? Sinnvolle Fehlerkulturen etablieren
- Bye-bye Chef, hello Vorbild: neues Rollenverständnis in der digitalen Führung
- Frag den Trainer: Beantwortung individueller Praxisfragen

Online-Modul 3: Kommunikation 4.0 – digitale Gesprächskompetenz für Führungskräfte
- Veränderte Formen von Kommunikation mit Mitarbeitern der Generation Y und Z
- Feedforward statt Feedback
- Führen aus der Distanz in der virtuellen Welt – sinnvolle Spielregeln der Zusammenarbeit
- Frag den Trainer: Beantwortung individueller Praxisfragen

Online-Modul 4: Führungsinstrumente 4.0 – Feinschliff für Ihre Werkzeuge
- Ziele und Orientierung statt Stellenbeschreibung
- Die fünf Stufen der wirksamen Delegation
- Perspektive wechseln: von der Problem- zur Lösungskultur
- Frag den Trainer: Beantwortung individueller Praxisfragen

Online-Modul 5: Mitarbeiter 4.0 – den heutigen Ansprüchen der Mitarbeiter gerecht werden
- Generation Y und Z trifft auf erfahrene Führungskraft – Konflikte vorprogrammiert?
- Welche Bedürfnisse und Forderungen haben Mitarbeiter heute und morgen?
- Sinnvolle Stellschrauben für die Teamentwicklung in digitalen Zeiten
- Frag den Trainer: Beantwortung individueller Praxisfragen

Ziele

- Sie gewinnen wichtige Kompetenzen für neue Herausforderungen als Führungskraft.
- Sie etablieren sich als Führungskraft mit digitaler Ausrichtung.
- Sie nutzen neue Werkzeuge, um Ihre Mitarbeiter in neuen Formen der Zusammenarbeit zu führen.
- Sie sparen sich Anreise- und Abreisezeit und können an Ort und Stelle arbeiten.
- Sie können dank der Seminar-Aufzeichnung die Inhalte jederzeit wiederholen.
- Sie profitieren auch im Online-Seminar von den begleitenden Lernimpulsen zwischen den Online-Trainings.

Seminar auch INHOUSE buchbar

Online-Live-Training

Fragetechniken für Bewerbungsgespräche

Online-Live-Training: die richtigen Fragen stellen – sichere Auswahlentscheidungen treffen

Wer neue Mitarbeiter für eine vakante Stelle sucht, braucht mehr als nur ein gutes Bauchgefühl. Es gilt, möglichst viel über einen Menschen zu erfahren. Was kann der Bewerber? Wie arbeitet er? Was treibt ihn an? Wo will er hin? Wie geht er mit Kunden und Kollegen um?

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Referent
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer
90 Minuten

Teilnahmegebühr
89,00 Euro zzgl. ges. MwSt. pro Person pro Endgerät

Technische Voraussetzungen:
- Stabile Internetverbindung mit aktuellem Browser (z. B. Chrome, Edge, Safari),
- Webcam und Mikrofon oder Headset

Ihr Seminarcode	S9W0002

Termine	
12.02.2021	Online-Live-Training
23.07.2021	Online-Live-Training

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Im Bewerbungsgespräch bleibt oft nur wenig Zeit. Um trotzdem die Stelle mit dem richtigen Bewerber zu besetzen, brauchen Arbeitgeber anstelle des klassischen Fragenkatalogs zu Schwächen und Kompetenzen ein paar kluge Fragen, auf die man mehr als nur Standardantworten erhält. Und die so garantieren, dass das Vorstellungsgespräch einen angenehmen Verlauf nimmt und nicht einem Verhör gleicht.
In diesem Online-Live-Training erhalten Sie eine Werkzeugkiste an Fragetechniken, die dafür sorgt, dass das Vorstellungsgespräch aus Arbeitgebersicht gelingt, für Klarheit sorgt und den richtigen Bewerber zum Traumjob bei Ihnen führt.

Inhalte

- Vom Anforderungsprofil zu den Schlüsselfragen im Gespräch
- Sondersituation: Interview aus der Ferne (Remote-Interviews)
- Methoden der Gesprächsführung: Handlungsfragen, Filterfragen, Skalierungsfragen, STAR-Fragen
- Welche Fragen vermieden werden sollten
- Analyse des Bewerberinterviews und Entscheidungsfindung

Ziele

- Sie lernen, wie Sie mit klugen Fragen den richtigen Bewerber für Ihre Stelle finden.
- Sie erhalten ein Set an Fragetechniken, um sich möglichst viel Klarheit über Ihren Bewerber zu verschaffen.
- Sie erfahren, welche Fragen Sie besser im Vorstellungsgespräch vermeiden.
- Sie können das Bewerberinterview analysieren und den passenden Bewerber auswählen.

TEAM GOLD

(Kranken-) Rückkehr- und Fehlzeitengespräche richtig führen

Seminar auch INHOUSE buchbar

Sensibler Dialog mit Fingerspitzengefühl

Um Fehlzeiten im Unternehmen zu senken, haben sich Krankenrückkehrgespräche als sinnvolles Instrument der Führungsarbeit bewährt. Darüber hinaus stellen sie einen wichtigen Startpunkt zur Reintegration der rückkehrenden Mitarbeiter in den Arbeitsprozess dar. Sie berühren jedoch ein äußerst sensibles Thema. Falsch angewendet, erzeugen sie ein Klima von Misstrauen und Angst bei den Mitarbeitern. Richtig eingesetzt, fördern diese Gespräche die erfolgreiche Zusammenarbeit im Team und leisten damit einen nachhaltigen Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Bereichs- und Teamleiter

Referent
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer
1 Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
1. Person: 351,00 Euro,
ab 2. Person 280,80 Euro, zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale (ca. 75,00 Euro pro Person / Tag) (regulärer Preis: 390,00 Euro)

Ihr Seminarcode	S9T0066

Termine	
20.04.2021	Bayreuth
06.07.2021	Leipzig
26.10.2021	Regensburg

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Erfahren und erleben Sie in diesem Praxistraining, wie Sie Krankenrückkehr- und Fehlzeitengespräche professionell führen, wo Gefahren lauern und wie bewährte Modelle aus der Praxis aussehen.

Inhalte

Chancen und Risiken
- Ziele und Chancen von Krankenrückkehr- und Fehlzeitengesprächen
- Risiken und Gefahren von Krankenrückkehr- und Fehlzeitengesprächen
- Rolle und Verantwortung von Führungskräften und Personalverantwortlichen
- Die Bedeutung von motivationsbedingten Fehlzeiten

Die Systematik der Krankenrückkehr- und Fehlzeitengespräche
- Die Unterscheidung Rückkehrgespräch – Krankenrückkehrgespräch – Fehlzeitengespräch
- Aufbau und Struktur der Gespräche
- Zielsetzung, Inhalt und Ablauf sowie Beteiligte der jeweiligen Gesprächsstufe
- Stufenmodelle aus der Praxis
- Rechtliche Aspekte

Gespräche richtig führen
- Typische Fehler in der Gesprächsführung aus dem Alltag
- Grundlagen einer bedachtsamen Kommunikation
- Auf den Punkt gebracht: gezielte Ansprache der Fehlzeiten und des Anliegens
- Die richtige Gesprächsvorbereitung
- Zielorientierter Gesprächsaufbau
- Ursachen und mögliche Maßnahmen besprechen
- Umgang mit unterschiedlichen Mitarbeiterreaktionen

Seminarblitzlicht und persönlicher Handlungsplan – damit aus Ideen Aktivitäten werden

Ziele

- Sie lernen, wie Sie Krankenrückkehr- und Fehlzeitengespräche professionell führen.
- Sie erfahren, wo Gefahren lauern.
- Sie lernen bewährte Modelle aus der Praxis kennen.

Gesundes Führen + Gesundes Kommunizieren

Seminar auch INHOUSE buchbar

Selbstreflexion und Mitverantwortung – damit wir erfolgreich und begeistert sind: ich, du, unser Team und unsere Kunden

Best Practice für Ihre Persönlichkeitsentwicklung und für JEDE Situation mit Kollegen, Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kunden und Ihr privates Umfeld. Eine neue, geniale Perspektive, um gesund miteinander erfolgreich zu sein, bewusster Gespräche und Beziehungen zu gestalten sowie persönlich herausfordernde Situationen effizienter für alle Beteiligten zu lösen: Dies bietet Ihnen der Ansatz des gesunden Kommunizierens und Führens auf Grundlage des weltweit erfolgreichen Rosenberg-Modells.

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Bereichs- und Teamleiter

Referentin
Angela Dietz
Consultant für gesundes Kommunizieren und Führen, Beziehungsmanagement und Unternehmenskultur. Sie ist Inhaberin von MENSCHLICH ERFOLGREICH, dem besonderen Beratungsunternehmen für biologische Unternehmenskommunikation als Grundlage für eine Firmenkultur der Zukunft.

Seminardauer
2 Tage
1. Tag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Teilnahmegebühr
599,00 Euro zzgl. ges. MwSt.
Preis inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9T0050

Termine	
10.-11.03.2021	Neuss b. Düsseldorf
28.-29.06.2021	München

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

Gesundes Kommunizieren und Führen ist eine Grundlage, um miteinander außergewöhnlich erfolgreich zu sein.

- Gespräche klar und wirksam führen
- Konfliktlösungskompetenz: Spannungen ansprechen, Konflikte nachhaltig miteinander lösen
- Wahrnehmungskompetenz: alte Denkmuster erkennen und zukünftig bewusst reagieren
- Selbstbild / Selbstreflexion: in vier Schritten effizient klären, was Sie gerade (nicht) brauchen
- Zuhören: verstehen wollen, ohne gleich zu bewerten
- Empathie und Aufrichtigkeit: Dialoge führen, die wirkliche Verständigung bringen
- Bedürfnisbewusstsein entwickeln, um Potenziale zu entfalten
- Neue Lösungen durch neue Gesprächsqualität
- Selbstverantwortung: Schluss mit Jammern – selbst gestalten und ermöglichen
- Ihr Weg zu Ihrem „great place to be" – gesünder, glücklicher, erfolgreicher

Inhalte

- Vier Elemente, um aus alten Reaktionsmustern und Gewohnheiten auszusteigen
- Alltagstaugliche Selbstreflexion: eigene Denk- und Bewertungsmuster erkennen
- Aufrichtigkeit auf Augenhöhe zum Aufbau einer Vertrauenskultur
- Empathie mit mir und anderen
- Vorbereitung und Strukturierung Ihrer Gespräche
- Professionelle Fragetechniken
- Angriffe und Kritik weniger persönlich nehmen und sinnvoll reagieren
- Konkrete Bitten äußern – in einem Satz ausdrücken, worum es Ihnen geht, ohne sich über andere zu stellen, sie zu übergehen oder zu kritisieren
- Professionelle Win-win-Verhaltensweisen und Verantwortungen

Ziele

- Sie stärken Ihre Mitarbeiter und entfalten Potenziale.
- Sie erkennen kostspielige Konflikte frühzeitig und klären sie nachhaltiger.
- Sie haben die Grundlagen zur Entwicklung einer wirklichen Vertrauenskultur – weniger Fluktuation, mehr Innovation, niedrigerer Krankenstand, höhere Selbstverantwortung und Motivation.
- Sie können mit Ihren eigenen Ressourcen sinnvoller umgehen, damit Sie gesund bleiben.
- Sie entwickeln Wertschätzung für Ihre Bedürfnisse und die Bedürfnisse anderer.

Unternehmer-Kompetenz

Referenten

Dr. Dr. Cay von Fournier (SchmidtColleg)

Arzt und Unternehmer, Inhaber SchmidtColleg

Florian Gold (TEAM GOLD)

Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmens-entwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Michael Flegel (SchmidtColleg)

Coach für Unternehmer und Führungskräfte

Markus Hartlieb (SchmidtColleg)

Trainer, Speaker und Consulting digital

Auf Erfolgskurs.

Sprungbrett in eine erfolgreichere Zukunft

„Von Unternehmern, für Unternehmer“ – nach diesem bewährten Erfolgsprinzip bieten die medi Unternehmer-Kompetenz-Seminare für jedes Informationsbedürfnis das passende Training. Überwinden Sie die Grenzen Ihres Alltags durch den partnerschaftlichen Austausch mit Kollegen anderer Branchen. In diesen Seminaren erfolgt der Lernprozess über die daraus gewonnenen Erkenntnisse und das eigene Tun. Die medi Unternehmer-Kompetenz-Seminare eröffnen Ihnen verschiedene Ansätze für die erfolgreiche Steuerung Ihres Unternehmens. Sie gewinnen neue Impulse und das richtige Mindset, um interne sowie externe Herausforderungen nachhaltig und effizient zu lösen. Einfach umsetzbare und praktische Tipps und Tools helfen Ihnen dabei individuelle Lösungen für Ihr Unternehmen ganzheitlich zu denken.

Termine

Unternehmer*Energie*	S9U0001
21. – 23.01.2021	Allgäu
23. – 25.02.2021	Dresden
23. – 25.03.2021	Weitnau
21. – 23.04.2021	Aying b. München
16. – 18.06.2021	Berlin
25. – 27.08.2021	Nürnberg
27. – 29.10.2021	Nürnberg
23. – 25.11.2021	Stuttgart

Digital*Energie*	S9U0003
17. – 19.03.2021	Berlin
09. – 11.03.2021	Berlin
10. – 12.03.2021	Köln

Nachfolge leicht gemacht	S9U0008
Junior-Unternehmer	
Modul 1	Ein UnternehmerEnergie Termin Ihrer Wahl vor dem 12.03.2021
12. – 13.03.2021 **Modul 2**	Ort noch offen*
16. – 17.04.2021 **Modul 3**	Ort noch offen*
04. – 05.06.2021 **Modul 4**	Ort noch offen*
17. – 18.09.2021 **Modul 5**	Ort noch offen*
05. – 06.11.2021 **Modul 6**	Ort noch offen*
Senior-Unternehmer	
Modul 1	Ein UnternehmerEnergie Termin Ihrer Wahl vor dem 30.10.2021
30.10. – 01.11.2021 **Modul 2**	Ort noch offen*
05. – 06.11.2021 **Modul 3**	Ort noch offen*

Selbst.Bewusst.Führen.®	S9U0009
23. – 24.04.2021	Bayreuth
14. – 15.05.2021	Herzogenaurach
11. – 12.06.2021	Regensburg
08. – 09.10.2021	Leipzig

*** Die Orte und Hotels standen zum Drucktermin noch nicht fest.**

SchmidtColleg

Unternehmer*Energie*

Sonderpreis nur bei Buchung über medi Campus

Das ganzheitliche krisenerprobte Führungssystem sympathischer Unternehmen für erfolgs- und wertorientierte Unternehmer und Entscheider.

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Referenten
Dr. Dr. Cay von Fournier
Arzt und Unternehmer
Michael Flegel
Coach für Unternehmer und Führungskräfte

Seminardauer
3 Tage
1. Tag 10.00 Uhr bis 19.00 Uhr
2. Tag 9.00 Uhr bis 19.00 Uhr
3. Tag 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr
1.790,00 Euro Partnerpreis bei Buchung über medi Campus
(regulärer Preis: 2.690,00 Euro)

Preis zzgl. ges. MwSt. inkl.
Seminarunterlagen
Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9U0001

Termine	
21. – 23.01.2021	Allgäu
23. – 25.02.2021	Dresden
23. – 25.03.2021	Weitnau
21. – 23.04.2021	Aying b. München
16. – 18.06.2021	Berlin
25. – 27.08.2021	Nürnberg
27. – 29.10.2021	Nürnberg
23. – 25.11.2021	Stuttgart

Für detailliertere Informationen zu allen Seminarformaten von SchmidtColleg fordern Sie bitte den gesamten Ausschreibungsflyer an. Gerne senden wir Ihnen diesen per E-Mail zu.

Jeder Unternehmer weiß, wohin er sein Unternehmen steuern möchte. Doch im Tagesgeschäft oder in Krisenzeiten verliert man dieses Ziel zwischen operativen Aufgaben und Routine leicht aus dem Blick. Mit Unternehmer*Energie* verfügen Sie über alle Instrumente, um Ihre geschäftlichen Ziele zu erreichen, die besten Leute zu finden, ans Unternehmen zu binden und mit ihnen auf partnerschaftlicher Basis zusammenzuarbeiten. Sie persönlich gewinnen mehr Freiraum und Zufriedenheit und es gelingt Ihnen ganz selbstverständlich, Ihre Kunden für Ihr Unternehmen zu begeistern.

Unternehmer*Energie*: krisentauglich, zielgerichtet, wirksam

Das einzigartige Führungssystem
Unternehmer*Energie* basiert auf einem logischen, sofort anwendbaren Führungssystem. Es besteht aus den Wirkungsfeldern der persönlichen Lebensführung (innerer Kreis), die sich auf die vier Dimensionen der Unternehmensführung auswirken: **STRATEGIE, STEUERUNG, MANAGEMENT und FÜHRUNG.**

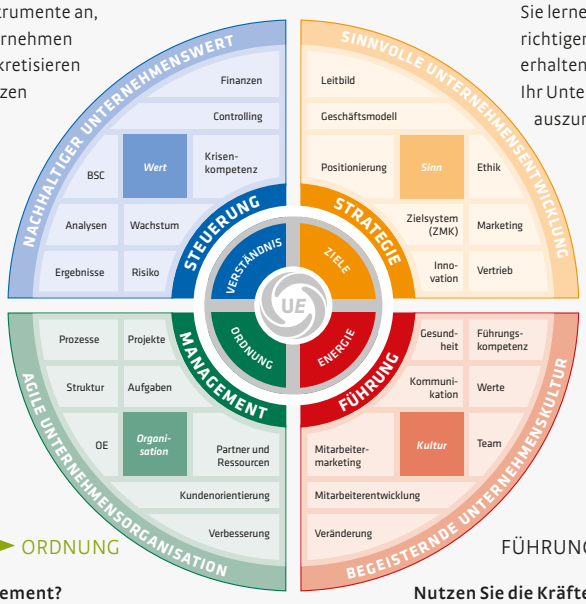
Unternehmer*Energie* gibt Ihnen die sofort umsetzbaren Strategien und Tools an die Hand, die Ihr Unternehmen zum Erfolg führen – dauerhaft, mit weniger Aufwand und mit mehr Freude. Bestandteil des Seminars ist das HBDI®-Profil. Angelehnt an die Erkenntnisse der Neurowissenschaften bilden HBDI und Unternehmer*Energie* eine einzigartige Symbiose. Damit können Sie Produktivität, Kreativität und Leistung gezielt steigern. Wir erläutern Ihnen gerne im Seminar Ihr persönliches Profil.

STEUERUNG ···► VERSTÄNDNIS

Wie bleiben Sie auf Erfolgskurs?
Sie eignen sich die Instrumente an, mit denen Sie Ihr Unternehmen analysieren, Ziele konkretisieren und Planungen umsetzen können.

STRATEGIE ···► ZIELE

Wo wollen Sie hin?
Sie lernen, sich die für Sie richtigen Ziele zu setzen, und erhalten die Werkzeuge, um Ihr Unternehmen darauf auszurichten.



MANAGEMENT ···► ORDNUNG

Was ist gutes Management?
Sie gewinnen eine neue Sichtweise auf Ihr Unternehmen und führen es zu einer exzellenten Organisation.

FÜHRUNG ···► ENERGIE

Nutzen Sie die Kräfte Ihrer Mitarbeiter?
Sie erfahren, wie Sie die besten Leute in Ihr Unternehmen ziehen und zu Bestleistungen für gemeinsame Ziele anspornen.

SchmidtColleg

Unternehmer*Energie* – für Ihren Erfolg

Sie investieren in eine dreitägige Auszeit, die Ihnen einen lebenslangen Gegenwert sichert.

Unternehmensführung: Strategie

Die Kompetenz, wirksam „am" Unternehmen zu arbeiten

- **Bedeutung von Veränderung**
  Die Krise und die zunehmende Digitalisierung bestehender Geschäftsmodelle verändern Unternehmen grundlegend. Unternehmer*Energie* zeigt Ihnen, wie Sie sich darauf vorbereiten!
- **Vision und Leitbild des eigenen Unternehmens**
  Wo stehen Sie in 10, 20 oder 30 Jahren? Werkzeuge, die Energie und Perspektive geben
- **Unternehmensethik**
  Werte als Grundlage eines nachhaltigen und langfristigen Erfolgs. Die sieben Horizonte der unternehmerischen Ziele: von langfristigen Zielen bis zur Jahreszielplanung des Unternehmens
- **Strategie**
  Ganzheitliche und strategische Führung eines Unternehmens beziehungsweise eines Unternehmensbereichs
- **Zeitmanagement**
  Einklang und Umsetzung von persönlichen und unternehmerischen Zielen

Fragen aus dem Seminar

- Wo steht mein Unternehmen in 10, 20 oder 30 Jahren?
- Wie kann ich mein Unternehmen noch erfolgreicher machen?
- Wie verändern sich die Märkte und wie richte ich mein Unternehmen darauf aus?

Mitarbeiterführung

Die Kompetenz, Menschen auszuwählen, zu motivieren und zu bewegen, um gemeinsam Ziele zu erreichen

- **Mitarbeitersuche**
  Die Auswahl der richtigen Mitarbeiterpersönlichkeit
- **Führungsstil**
  Wie Sie Voraussetzungen für einen guten und richtigen Führungsstil schaffen
- **Nachwuchsförderung**
  Nachwuchsführungskräfte im Unternehmen erkennen und fördern
- **Verantwortung übertragen**
  Durch Verantwortung Freude an herausragenden Leistungen wecken
- **Kommunikation im Unternehmen**
  Wie Sie Konflikte minimieren und die Kommunikation im Unternehmen optimieren
- **Mitarbeitermotivation**
  Ideen und Werkzeuge, um Mitarbeiter nachhaltig zu begeistern

Fragen aus dem Seminar

- Wie begeistere ich mein Team für mehr gemeinsamen Erfolg?
- Wie verbessere ich die Kommunikation im Unternehmen?
- Wie wähle ich aus vielen Bewerbern die richtigen Mitarbeiter aus?

Unternehmensführung: Steuerung und Organisation sowie Krisenkompetenz

Die Kompetenz, ein Unternehmen zu steuern und zu organisieren

- **Steuerung**
  Etablierung eines einfachen, praktischen und transparenten Steuerungssystems
- **Standortanalyse**
  Praktisches Werkzeug zur Analyse Ihres Unternehmens
- **Geschäftsplan**
  Konkretisierung der mittelfristigen Unternehmensplanung. Der Monatsbericht als Werkzeug zur Umsetzung der Jahreszielplanung und Instrument der Mitarbeiterinformation
- **Kennzahlensystem**
  Unternehmenssteuerung mit Zahlen
- **Gesundes Management**
  Das Unternehmen als Organismus begreifen und gestalten
- **Gelebtes Qualitätsmanagement**
  Wie Sie erreichen, dass Ihre Mitarbeiter Qualität erzeugen und leben
- **Aufbau- und Ablauforganisation**
  Aufgabenplanung und Prozessmanagement
- **Kontinuierliche Verbesserung**
  Der Weg zur Exzellenz
- **Der Energieplan**
  Praktisches Projektmanagement

Fragen aus dem Seminar

- Wie mache ich mein Unternehmen jeden Tag ein Stück besser?
- Wie erweitere ich meine persönliche Krisenkompetenz
- Wie bekomme ich große und kleine Projekte in den Griff?
- Wie kann ich mein Unternehmen mit Kennzahlen steuern?

SchmidtColleg

Sonderpreis nur bei Buchung über medi Campus

inkl. der Analyse Ihrer Online-Präsenz

Digital*Energie*

Die Strategie für das digitale Zeitalter

Überlassen Sie Ihren Online-Auftritt nicht dem Zufall, sondern nehmen Sie die Zügel selbst in die Hand. Denn in der virtuellen Welt liegt der Grundstein für Ihren wirtschaftlichen Erfolg. Mit unserem Seminar schaffen Sie die perfekte Basis für eine optimale, selbstbestimmte Web-Präsenz.

Zielgruppe
Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Referenten
Markus Hartlieb
Trainer, Speaker und Consultin digital

Dr. Dr. Cay von Fournier
Arzt und Unternehmer

Seminardauer
3 Tage:

1. Tag	10.00 Uhr bis 18.00 Uhr
2. Tag	9.00 Uhr bis 18.00 Uhr
3. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr
1.790,00 Euro Partnerpreis bei Buchung uber medi Campus (regulärer Preis: 2.690,00 Euro)

Preis zzgl. ges. MwSt. inkl.
Seminarunterlagen, Kaffeepausen / Mittagessen

Ihr Seminarcode	S9U0003

Termine	
17. – 19.03.2021	Berlin
09. – 11.06.2021	Berlin
10. – 12.06.2021	Köln

Für detailliertere Informationen zu allen Seminarformaten von SchmidtColleg fordern Sie bitte den gesamten Ausschreibungsflyer an. Gerne senden wir Ihnen diesen per E-Mail zu.

DIE DIGITALE TRANSFORMATION VON UNTERNEHMEN.

Das Führungssystem Unternehmer*Energie* ist ein roter Faden für die ganzheitliche Führung von Unternehmen. Mit Digital-*Energie* erweitern wir diesen Anspruch auf die Neuerungen der digitalen Welt und schaffen einen weiteren Meilenstein in der Geschichte des SchmidtCollegs. Die Teilnehmer erhalten ein praktisches System, um die Auswirkungen der Digitalisierung für den Mittelstand zu verstehen und selbst gestalten zu können.

Alle mittelständischen Unternehmen müssen in diesem Jahrzehnt einen immensen Wandel durchlaufen. Viele laufen Gefahr, diesen Wandel nicht zu schaffen und auf der Strecke zu bleiben. Doch den Unternehmen, die sich den Herausforderungen stellen und sie proaktiv gestalten, bieten sich noch nie dagewesene Chancen. Das klassische Seminar Unternehmer*Energie* bleibt der moderne Standard des Unternehmertums, der zunehmend auch in Start-ups Einzug hält. Mit dem neuen Seminar Digital*Energie* möchten wir etablierten Unternehmen die

Inhalte, Werte, Methoden und Techniken liefern, um die digitale Transformation zu meistern.

Das Seminar vermittelt die Kompetenz, mit der Unternehmen ganzheitlich, erfolgreich und werteorientiert geführt und entwickelt werden können. Das Thema Digitalisierung betrifft alle Unternehmen und macht neue Formen der Strategie, der Führung, des Managements und der Steuerung notwendig. Digital*Energie* baut auf dem klassischen Unternehmer*Energie*-System auf und vermittelt praktisch und direkt umsetzbar die aktuellen Themen, die mit der digitalen Transformation einhergehen. Den Teilnehmern werden die großen Chancen, aber auch die ebenso großen Risiken der Digitalisierung, vor Augen geführt. Sie erhalten neue digitale Kompetenzen und stellen sich die Fragen, die für den zukünftigen Erfolg wichtig sind.

Inhalte

DIGITALE STRATEGIE

Der digitale Sturm tobt und wird letztlich alle Unternehmen verändern. Viele werden diese Veränderung meistern und einige werden dem „Sturm" zum Opfer fallen. Aber es werden auch viele neue Unternehmen entstehen und auch ein digitaler Mittelstand beginnt zu wachsen. Die Veränderungen werden tiefgreifender sein, als bei der Einführung der Dampfmaschine oder des elektrischen Stroms. Umso wichtiger ist es für jedes Unternehmen, eine „digitale Strategie" zu haben.

Themen:

- Die digitale Vision
- Perioden- und Jahreszielplanung in Zeiten der digitalen Transformation
- Disruptives Denken vs. langfristige Planung
- Vom „entweder oder" zum „und"

DIGITALES MARKETING & SOCIAL MEDIA

Der Weg zu künftigen Neukunden, aber auch zu Stammkunden, findet bereits heute auf den verschiedensten Online-Kanälen statt.

Themen:

- Markenentwicklung im digitalen Umfeld
- Die digitale Marketingstrategie

DIGITALE FÜHRUNG

Der wichtigste Erfolgsfaktor bleibt auch in der digitalen Zeit der Faktor Mensch, vor allem weil an diesem Faktor der Erfolg beziehungsweise Misserfolg von Innovationen gemessen wird. Umso wichtiger ist es, die Menschen in das digitale Zeitalter zu führen.

Themen:

- Entwicklung einer digitalen Kultur und Führung
- Mitarbeiter finden in der digitalen Welt
- Neue Formen des Lernens
- Eine Community schaffen
- Werte und Unternehmenskultur

DIGITALES MANAGEMENT

Die digitale Transformation verändert Strukturen in einem Unternehmen ebenso wie Organisationsformen und Methoden. Begeisterte Kunden sind aber nach wie vor einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren von Unternehmen. Das Problem: Sie fordern heute so stark wie nie – und in Zukunft noch stärker – Individualität statt Einheitslösungen. Nutzen Sie die technischen Möglichkeiten, um Kunden zu Fans zu machen und durch digitalisierte und automatisierte Prozesse eine höhere Effizienz und Produktivität zu erreichen.

Themen:

- Die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen
- Customer Centricity
- Die Digitalisierung des Geschäftsmodells
- Customer Relationship Management (CRM)

DIGITALE STEUERUNG

In Unternehmen werden so viele Daten gesammelt wie nie zuvor, und trotzdem fällt es schwer, diese Daten und Informationen zu verdichten, um auf deren Grundlage die richtigen Geschäftsentscheidungen zu treffen. Dabei helfen Ansätze der Business Intelligence, integrierte Management-Informationssysteme und ein ganzheitlicher Ansatz für die Steuerung eines Unternehmens.

Themen:

- Moderne Analyse-Methoden
- Künstliche Intelligenz (KI)
- BlockChain

Ziele

- Sie erhalten ein ganzheitliches System mit agilen Methoden und praktischen Werkzeugen für die strukturierte Umsetzung der digitalen Transformation in Ihrem Unternehmen.
- Sie erfahren, wie Sie die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen einleiten und erfolgreich durchführen.
- Zahlreiche Beispiele aus der Praxis geben Ihnen Anregungen, wie andere Unternehmer sich dem Wandel bereits stellen.
- Sie entwickeln einen individuellen Fahrplan für Ihre Digital-Strategie und positionieren Ihr Unternehmen für die Zukunft.
- Sie erhalten eine umfangreiche Bestandsaufnahme Ihres Online-Auftritts inklusive der Webseite, Google und aller Social-Media-Kanäle.

SchmidtColleg

Nachfolge leicht gemacht

Sichern Sie die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens!

Erfolgreiche Übergabe und Nachfolge von Unternehmen – wie geht das?
Wenn wir ein Unternehmen mit einem Kunstwerk gleichsetzen, so wird die langfristig erfolgreiche Gestaltung eines Unternehmens zu einer Kunst. Daher ist es vielleicht die größte Kunst, ein Unternehmen erfolgreich zu übergeben. Es ist die Fähigkeit, ein komplexes Geflecht aus Beziehungen und Kompetenzen zu gestalten und von einem Menschen auf einen anderen Menschen zu übergeben. Wahrscheinlich ist das ein Grund, warum viele Tausende von Nachfolgesituationen in Deutschland noch offen sind und eben nicht aktiv gestaltet werden.

Zielgruppe
Nachfolger, die eine Übernahme in Erwägung ziehen und Firmenlenker, die ihr Geschäft übergeben möchten

Referent
Dr. Dr. Cay von Fournier
Arzt und Unternehmer

Ausgewählte Praxisreferenten
aus dem Netzwerk der UnternehmerEnergie-Anwender

Seminardauer
Junior-Unternehmer: 13 Tage
Senior-Unternehmer: 5 Tage

Teilnahmegebühr
Junior-Unternehmer (13 Tage): 8,900,00 Euro

Senior-Unternehmer (5 Tage): 3.900,00 Euro

Preise zzgl. ges. MwSt.,
Tagungsgebühren sowie eigene Reise- und Übernachtungskosten

Ihr Seminarcode	S9U0008

Termine

Junior-Unternehmer	
* Ein Unternehmer-Energie Termin Ihrer Wahl vor dem 12.03.2021	Modul 1
12. – 13.03.2021	Modul 2
16. – 17.04.2021	Modul 3
04. – 05.06.2021	Modul 4
17. – 18.09.2021	Modul 5
05. – 06.11.2021	Modul 6
Senior-Unternehmer	
* Ein Unternehmer-Energie Termin nach Wahl vor dem 30.10.2021	Modul 1
30.10. – 01.11.2021	Modul 2
05. – 06.11.2021	Modul 3

Für detailliertere Informationen zu allen Seminarformaten von SchmidtColleg fordern Sie bitte den gesamten Ausschreibungsflyer an. Gerne senden wir Ihnen diesen per E-Mail zu.

Das Konzept

Das **System „Unternehmer*Energie*“** bietet alles, was übergebende und übernehmende Unternehmer brauchen, um eine gelungene Nachfolge zu gestalten. Als ganzheitliches Führungssystem überzeugt es vor allem durch seine praktische Anwendbarkeit in den Bereichen: STRATEGIE, STEUERUNG, MANAGEMENT und FÜHRUNG und die Einbindung aller im Unternehmen tätigen Mitarbeiter. **„Unternehmer*Energie*“ ist ein Betriebssystem für werteorientierte Unternehmen.**

Zu den Anwendern von Unternehmer*Energie* gehören viele Familienunternehmen, die seit mehr als vier Generationen erfolgreich am Markt tätig sind. Die Familienbrauerei Zötler aus dem Allgäu zum Beispiel wird gerade von der 20. in die 21. Generation übergeben. Das ganzheitliche und werteorientierte Managementsystem Unternehmer*Energie* leistet dabei sehr gute Dienste.

* Die Orte und Hotels standen zum Drucktermin noch nicht fest.

PROGRAMM-ÜBERSICHT

In diesem Konzept geht es weniger um Fachvorträge, sondern vielmehr um die Praxis, den persönlichen Austausch und Ihre Entwicklung in Ihrer Persönlichkeit und ganz praktischen Aspekten der Unternehmensführung und -nachfolge. Die Module werden inhaltlich auf Ihre Bedürfnisse angepasst. Mit individuellen Coaching-Gesprächen während der Module und Gruppen-Coaching zwischen den Modulen werden Sie beratend unterstützt.

Junior-Unternehmer

MODUL 1 — *3 Tage*

UnternehmerEnergie

Lernen Sie das Führungssystem UnternehmerEnergie kennen, das über die vier Säulen STRATEGIE, FÜHRUNG, MANAGEMENT und STEUERUNG die Bereiche ökonomische Wertschöpfung, erfüllte Lebensgestaltung und gute Mitarbeiterführung konsequent verbindet. Individuelle Umsetzungs- und Nachfolgepläne werden erarbeitet.

individuelles und Gruppen-Coaching

MODUL 2 — *2 Tage*

Selbstführung und Rollenklärung

Im nächsten Modul steht für Sie die Entwicklung des persönlichen Leitbildes und der persönlichen Zielsetzung im Fokus. Gleichermaßen werden die Verantwortlichkeiten und die Rollen der unterschiedlichen Parteien im Nachfolgeprozess thematisiert.

und Gruppen-Coaching individuelles

MODUL 3 — *2 Tage*

Kommunikation und Unternehmenskultur

Sie erhalten in diesem Modul viele Umsetzungsimpulse, um eine zielführende Kommunikation im Unternehmen herbeizuführen und zu klären, wie sehr die Nachfolge die Kultur Ihres Unternehmens verändern könnte.

und Gruppen-Coaching individuelles

MODUL 4 — *2 Tage*

Organisation

In diesem Modul werden die unterschiedlichen Unternehmsformen beleuchtet, wie sie sich in einem Nachfolgeprozess ändern können und welche Lösung für Ihr Unternehmen am besten geeignet ist.

und Gruppen-Coaching individuelles

MODUL 5 — *2 Tage*

Strategie

Eine ganzheitliche Führung eines Unternehmens basiert auf einem erfolgreichen Geschäftsmodell. „Wie lautet die Zielsetzung für Ihr Unternehmen nach der Übergabe?" Diese und ähnliche Kernfragen werden beantwortet.

und Gruppen-Coaching individuelles

MODUL 6 — *2 Tage*

Steuerung und Nachfolgeprojekt

In diesem Abschlussmodul etablieren Sie ein praktisches und transparentes Steuerungssystem für Ihr Unternehmen. Alle Nachfolgethemen fließen noch einmal zusammen und werden mit den Projektarbeiten abgerundet.

Senior-Unternehmer

MODUL 1 — *3 Tage*

UnternehmerEnergie

Im ersten Modul lernen Sie in kompakter Version das Führungssystem UnternehmerEnergie kennen. Ein Praxisreferent, der bereits erfolgreich ein Unternehmen übergeben hat, tauscht seine Erfahrungswerte mit Ihnen aus. Es werden gemeinsam Wunschthemen für den Folgetermin festgelegt.

MODUL 2 — *2 Tage*

Nachfolge-Leitbild

Zum Start dieses Moduls findet ein Austausch über das Nachfolge-Leitbild der Juniorengruppe statt. Optionen für Ihre persönlichen „nächsten Schritte" werden thematisiert.

Projektpräsentation (optional)

Bei Interesse können Sie gerne am Abschluss der Projektarbeiten der Juniorengruppe teilnehmen.

TEAM GOLD

Selbst.Bewusst.Unternehmen.®

Sonderpreis nur bei Buchung über medi Campus

Das Intensiv-Seminar für Unternehmer und Entscheider

Sie treffen täglich wichtige Entscheidungen. Immer mit dem Ziel, Ihr Unternehmen oder Ihren Bereich voranzubringen. Doch welchen Weg gehen Sie? Unternehmen sind komplexe Systeme. Wer sie effektiv gestalten will, muss zahlreiche Aspekte beachten, die zusammenwirken: Strukturen, Macht und widersprüchliche Interessen. Der Intensiv-Workshop richtet sich gezielt an Unternehmer und Entscheider, die gefordert sind, Projekte oder strategische Entwicklungen voranzutreiben.

Zielgruppe
Unternehmer und Entscheider die gefordert sind, Projekte oder strategische Entwicklungen voranzutreiben

Referent
Florian Gold
Geschäftsführender Gesellschafter der GOLD Unternehmensentwicklung GmbH (TEAM GOLD), Berater für Unternehmensentwicklung und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Change Management

Seminardauer

1. Tag	9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag	9.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr
1.215,00 Euro Partnerpreis bei Buchung über den medi Campus, ab 2. Person 972,00 Euro (regulärer Preis: 1.350,00 Euro)

Preis zzgl. ges. MwSt. und zzgl. Tagungspauschale ca. 110,00 Euro pro Person / Tag

Ihr Seminarcode	S9U0009

Termine	
23. – 24.04.2021	Bayreuth
14. – 15.05.2021	Herzogenaurach
11. – 12.06.2021	Regensburg
08. – 09.10.2021	Leipzig

Was erwartet Sie in diesem Seminar?

In unserem Intensiv-Workshop Selbst.Bewusst.Unternehmen® erhalten Sie wirksame Navigationshilfen durch den Dschungel moderner Organisationen und optimieren Ihre Flughöhe für die Sicht auf Ihr Unternehmen. Sie erhalten in zwei Workshop-Tagen wertvolle Denkanstöße aus den Bereichen Strategie, Organisation, Führung und Kultur und schaffen damit die Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft. Zudem profitieren Sie von einem großartigen Netzwerk erfolgreicher und interessanter Unternehmer, mit denen Sie sich auch lange nach den Seminartagen über das Abenteuer „Unternehmertum“ austauschen können. Schließlich wollen Sie nicht nur vorausdenken. Sondern unternehmerisch vorausgehen.

Inhalte

Tag 1: Strategie und Organisation

UNTERNEHMEN STRATEGISCH AUSRICHTEN

- Selbstorganisation – Wie Sie mehr am als im Unternehmen arbeiten
- Strategie – Wie Sie ein(en) Unternehmen(-sbereich) strategisch ausrichten
- Energie – Wie Sie mit einer Vision und Leitbild Ihr Unternehmen aufladen

UNTERNEHMEN ORGANISIEREN UND GESTALTEN

- Struktur – Wie Sie die Potenziale der Organisation besser nutzen
- Innovation – Wie Sie eine moderne Fehlerkultur etablieren und Neues fördern
- Veränderung – Wie Sie Change-Projekte wirksam umsetzen

Tag 2: Führung und Kultur

FÜHRUNGSKRÄFTE WIRKSAM FÜHREN

- Führungsstil – Wie Sie Voraussetzungen für eine hohe Führungsqualität im Unternehmen schaffen
- Verantwortung – Wie Sie Freiräume und Verantwortung übertragen
- Motivation – Wie Sie Rahmenbedingungen für motivierte Multiplikatoren schaffen

LEISTUNGS- UND VERTRAUENSKULTUR SCHAFFEN

- Kultur– Wie Sie die verschiedenen Stellhebel für einen Kulturwandel bedienen
- Werte – Wie Sie die passenden Werte für nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen finden
- Leistung – Wie Sie Performance mit Freiraum, Vertrauen und Verantwortung in Einklang bringen

Impulstransfer: Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Allgemeine Teilnahmebedingungen für Lehrkonzepte des medi Campus

Die medi GmbH & Co. KG, Medicusstraße 1, 95448 Bayreuth, Deutschland, (nachfolgend „medi“ oder „wir“) organisiert über den „medi Campus“ verschiedene Offline- und / oder Online-Kurse in Form von (Inhouse-)Seminaren und / oder Schulungen und / oder Live-Trainings (nachfolgend zusammengefasst „Lehrkonzept“ oder „Kurs“), die unter den nachfolgenden Teilnahmebedingungen angeboten werden.

Bitte lesen Sie sich die Teilnahmebedingungen vor der Anmeldung aufmerksam durch.

1. Anmeldung

1.1. Das aktuelle Angebot an Lehrkonzepten finden Sie unter www.medi.biz/campus und im (Print-)Seminarkalender.

1.2. Teilnehmen dürfen nur gewerbetreibende Personen beziehungsweise Personen in Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit. Für Privatpersonen ist die Teilnahme ausgeschlossen.

1.3. Die Anmeldung erfolgt durch Zusendung eines unterzeichneten Anmeldeformulars oder unter www.medi.biz/campus.

1.4. Nach Zugang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine entsprechende „Registrierungsbestätigung“, wonach Ihre Teilnahme zunächst vorgemerkt wird. Sollte das ausgewählte Lehrkonzept bereits ausgebucht sein, setzen wir Sie auf die Warteliste und informieren Sie entsprechend. Spätestens zwei Wochen vor Kursbeginn erfolgt die verbindliche Teilnahmebestätigung, sofern bis dahin die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Anderenfalls verschieben wir den Kurs auf einen Alternativtermin, zu dem Sie dann bereits unverbindlich vorgemerkt werden.

1.5. Warteliste: Bei Verfügbarwerden weiterer Teilnahmeplätze werden Einträge auf der Warteliste im Nachrückverfahren entsprechend dem Eingangsdatum berücksichtigt.

1.6. Kontakt medi Campus: Telefon: 0921 912-2020, Telefax: 0921 912-2025, E-Mail: seminare@medi.de

2. Kursgebühr

2.1. Die Kursgebühr versteht sich im Zweifel pro Teilnehmer und enthält:
a) die Durchführung,
b) die zugehörigen Unterlagen und
c) bei Offline-Lehrkonzepten die Verpflegung an den Kurstagen (Mittagessen, Tagungsgetränke und Kaffeepausen)

2.2. Die Rechnungsstellung erfolgt im Nachgang des stattgefundenen Kurses.

2.3. Bei mehrtägigen Offline-Lehrkonzepten besteht die Möglichkeit, medi bei Anmeldung mit der Buchung einer Übernachtung im Namen des Teilnehmers zu beauftragen. Über Einzelheiten der Buchung werden sich die Parteien gesondert abstimmen (Wahl des Hotels, Kosten etc.). Die Kosten für die Übernachtung sind vom Teilnehmer zu tragen und vor Ort zu bezahlen.

3. Leistungsumfang

Der Leistungsumfang der einzelnen Lehrkonzepte ergibt sich aus der zugehörigen Beschreibung, die im Zweifel diesen Teilnahmebedingungen vorgeht.

4. Teilnahmebescheinigung / Zertifizierung

4.1. Die Kursteilnahme wird von medi durch ein Zertifikat bestätigt.

4.2. Sämtliche Fachseminare werden bei verantwortlichen Zertifizierungsstellen akkreditiert und die zugehörigen Zertifikate mit Fortbildungspunkten ausgestellt.

4.3. Inhouse-Schulungen werden nur auf Anfrage und nur in Form des jeweils ausgeschriebenen Schulungsformats akkreditiert und mit Fortbildungspunkten zertifiziert.

5. Inhouse-Seminare

Inhouse-Seminare können nur zu den im Seminarkalender ausgeschriebenen Seminarformaten und -themen angefragt werden. Kursort und Anregungen zum Inhalt können vorgebracht werden. Über die Umsetzung entscheidet allein medi nach eigenem Ermessen.

6. Kursunterlagen / Urheberrecht

6.1. Pro Teilnehmer werden Kursunterlagen in einfacher Ausfertigung ausgegeben.

6.2. Ausgehändigte Kursunterlagen sowie über online Online-Plattformen zur Verfügung gestellte Präsentationen, Informationen und Darstellungen sowie sonstige Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Jede unautorisierte Verwertung, insbesondere die Vervielfältigung und / oder Verbreitung, ist ohne vorherige Zustimmung des Urhebers unzulässig.

Allgemeine Teilnahmebedingungen für Seminare und Schulungen

7. Änderungsvorbehalt
Programmänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten, soweit der Gesamtcharakter des Lehrkonzepts dadurch gewahrt bleibt. Referentenwechsel, unwesentliche Änderungen im Kursablauf oder eine zumutbare Verlegung des Kursortes berechtigen die Teilnehmer nicht zur Preisminderung oder zum Rücktritt vom Vertrag.

8. Stornierungsbedingungen

8.1. Sie können bis zu vierzehn (14) Tage vor Kursbeginn Ihre Teilnahme kostenfrei textlich stornieren (E-Mail, Fax, Brief). Bei späteren Stornierungen werden fünfzig (50) Prozent der Kursgebühr in Rechnung gestellt, sofern die Stornierung früher als fünf (5) Werktage vor Kursbeginn gegenüber medi erklärt wird. Bei Stornierung von weniger als fünf Werktagen vor Kursbeginn wird die volle Kursgebühr in Rechnung gestellt.

8.2. Bei Verhinderung kann jederzeit ein Ersatzteilnehmer kostenfrei eingesetzt werden, sofern dies vorher angezeigt wird.

8.3. Soweit von einer Stornierung auch eine Hotelreservierung betroffen sein sollte, gilt Folgendes:
a) Stornierung seitens des Teilnehmers: volle Kostentragung der Stornierungskosten durch den Teilnehmer gemäß den Bedingungen des Hotels
b) Stornierung seitens medi im Falle einer Absage des Kurses: volle Kostenübernahme etwaiger Stornierungsgebühren durch medi gemäß den Bedingungen des Hotels

8.4. medi behält sich vor, den Kurstermin aus wichtigen Gründen, beispielsweise bei Erkrankung des Referenten, zu stornieren. In diesem Fall werden Sie umgehend informiert. Bereits gezahlte Kursgebühren werden erstattet.

9. Haftungsbeschränkung

9.1. Wir haften nach den gesetzlichen Bestimmungen für Schäden an Leben, Körper und Gesundheit, die auf einer fahrlässigen oder vorsätzlichen Pflichtverletzung durch uns, unseren gesetzlichen Vertretern und / oder Erfüllungsgehilfen beruhen, sowie für Schäden, die von der Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz umfasst werden, sowie für alle Schäden, die auf vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Vertragsverletzungen sowie Arglist beruhen.

9.2. Wir haften darüber hinaus für Schäden, die wir durch einfache fahrlässige Verletzung solcher vertraglichen Verpflichtungen verursacht haben, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Erfüllung der Kunde regelmäßig vertraut und vertrauen darf.

9.3. Eine weitergehende Haftung ist ausgeschlossen.

10. Datenschutz

10.1. medi GmbH & Co. KG verarbeitet Ihre (angegebenen) Daten zweckgebunden im Rahmen der Organisation von Online- / Offline-Live-Trainings (Rechtsgrundlage: DSGVO Art. 6 Abs. 1b Vertrag). Empfänger Ihrer Daten sind anlassbezogen Zertifizierungsstellen, Referenten, Handelsvertreter, Veranstalter, interne und externe Mitarbeiter sowie Dienstleister, die technische und nichttechnische Services für die Organisation von Online- / Offline-Live-Trainings bereitstellen. Bei der Organisation von Online-Live-Trainings sind andere Trainingsteilnehmer Empfänger Ihrer E-Mail-Adresse. Weitere Datenschutzhinweise, insbesondere zu Ihren Betroffenenrechten, der Beschwerdestelle und die Kontaktdaten unseres Datenschutzbeauftragten erhalten Sie unter dem Punkt Datenschutz auf unserer Webseite: www.medi.de/datenschutzhinweise

10.2. Falls Sie Versorgungsbeispiele oder Patientenfotos zu unseren Kursen mitbringen, bestätigen Sie, dass Sie über die rechtskonforme Einwilligung zur Weitergabe und Verarbeitung der entsprechenden Daten des Betroffenen verfügen.

11. Schlussbestimmungen

11.1. Auf diese allgemeinen Geschäftsbedingungen findet das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des UN-Kaufrechts Anwendung.

11.2. Sollten einzelne Bestimmungen dieser allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. An die Stelle von nichteinbezogenen oder unwirksamen Bestimmungen dieses Vertrags tritt das Gesetzesrecht (§ 306 Abs. 2 BGB).

11.3. Gerichtsstand ist Bayreuth.

medi GmbH & Co. KG
Medicusstraße 1
95448 Bayreuth
T +49 921 912-2020
F +49 921 912-2025
www.medi.biz/campus
seminare@medi.de

4 049772 753376
32024 / 10.2020