

*„Das hat sich in meinem
Team sofort ausgezahlt.
Danke!“*

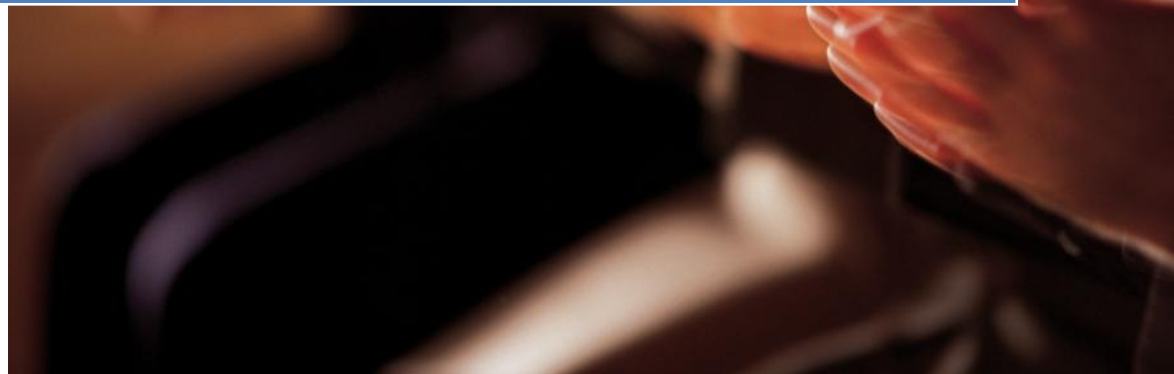
Dr. med. Florian Braamcke
niedergelassener Urologe

11. Nov.
2011

Aus der Praxis für die Praxis...

Das optimierte Patienten-Gespräch

...mit eingebauter Rendite



Aus der Praxis für die Praxis

Die PROFI-PRAXIS PROGRAMME

für Arzt und Team. Erfolgreich seit 1999



PROFI-PRAXIS

Frielingsdorfweg 4 45239 Essen

www.profi-praxis.de

Über die PROFI-PRAXIS

Sie wurde 1999 gegründet und gehört zu den führenden deutschen Trainings-Instituten für Arzt und Praxis-Team.

Heute ist die PROFI-PRAXIS Teil der optivend GmbH, Essen.

Die Spezialisierung liegt in der Vermittlung Basis-Fähigkeiten in der Kombination mit jeweils aktuellen Themen.

Gründer und Inhaber der PROFI-PRAXIS ist Tim Oberstebrink (BDVT). Er ist Träger des Deutschen Trainings-Preises des BDVT in der Kategorie „Coaching“ – für besondere Beachtung des Themas „Nachhaltigkeit und Investitions-Sicherung“.

Wen Sie nach uns fragen können (firmeninterne Seminare):



Ihr Ansprechpartner:

Tim Oberstebrink

Frielingsdorfweg 4
45239 Essen-Werden

Ruf: 0201 / 248 196-0
Fax: 0201 / 248 196-20



Mitglied in



Das erfolgreiche Patientengespräch

Ziele:

Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen reflektieren ihr bisheriges Gesprächsverhalten und erlernen praxisrelevante und zielorientierte Methoden der Gesprächsführung.

Es gelingt ihnen, Patientinnen und Patienten zur aktiven Mitarbeit an der Rehabilitation zu motivieren.

Seminarinhalte:

- Grundlagen der Kommunikation
- Reflektion der eigenen Gesprächshaltung
- Informieren und Instruieren
- Patientenmotivierung:
Angemessene Rehabilitationsziele vereinbaren
- Umgang mit zu hoher Anspruchshaltung und passiven Patientinnen und Patienten
- Angst und Angstabwehr
- Umgang mit Aggression, Einwänden, Widerspruch und Beschwerden
- Das Problemgespräch bei seelischen Belastungen des Patienten und Störungen im Rehabilitationsverlauf
- Gesprächsführung bei Wunsch nach Arbeitsunfähigkeit und Rentenbegehren
- Die Implementierung des in der Rehabilitation Gelernten in den Lebensalltag
- Konstruktives Geben und Entgegennehmen von Kritik
- Anbieten von IGeL

Methoden:

Impulsreferate, Gruppenarbeit, Simulation und Analyse von Gesprächssituationen

Termin:

- 11. November 2011, 8.30 – ca. 17.00 Uhr

Seminarort:

- Ruhrgebiet. Der genaue Ort wird 14 Tage vor dem Seminar bekannt gegeben

Teilnahmegebühr pro Teilnehmer:

- EUR 450,-- (inkl. Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränken) zzgl. USt.
- Jeder zweite und dritte Teilnehmer aus derselben Praxis für denselben Termin erhält 20% Rabatt, jede 4. Person weitere 20%

Trainer:

- Zertifizierte/r optivend®-Trainer/in

Seminar-Anmeldung per Fax an 0201 / 248 196-20

Hiermit melden wir den/die folgenden Teilnehmer zum Seminar
„Das erfolgreiche Patientengespräch“ an:

Nr.	Vorname	Name	Tätigkeit in der Praxis	Teilnahme- Gebühr (zzgl. USt.)
1				450,--
2				360,--
3				360,--
4				288,--

Termin

09. September 2011

Ihr Ansprechpartner in unserem Hause ist: _____

Praxis: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefondurchwahl: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Hotel-Übernachtung gewünscht: Ja / Nein (bitte kringeln)

Die angehängten Teilnahmebedingungen erkennen wir mit unserer Unterschrift an.

Ort, Datum

Stempel + Unterschrift

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr für dieses Profi-Seminar inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen, Tagungsgetränken und Kaffee-Pausen beträgt EUR 450,-- zzgl. USt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Bei Rücktritt bis 28 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir Ihnen eine einmalige Bearbeitungs-Gebühr in Höhe von EUR 105,-- zzgl. USt. Bei einem Rücktritt von der Teilnahme zwischen 28 und 14 Tagen vor Seminarbeginn stellen wir Ihnen 50% der Seminar-Gebühren in Rechnung. Bei einem Rücktritt innerhalb 14 Tage vor Seminar-Beginn ist die gesamte Seminar-Gebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatz-Teilnehmer. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht erst nach Begleichung der Seminaregebühren.

Änderungen und Rücktritt durch den Veranstalter

Gründe außerhalb unserer Verantwortung können Änderungen betreffend Ort, Zeitplan und Inhalt der Seminare erforderlich machen. Wir behalten uns vor, das Seminar bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl zu stornieren. In diesem Fall werden bereits entrichtete Seminar-Gebühren erstattet. Für alle sonstigen Kosten übernimmt der Veranstalter keine Haftung.

Übernachtungen

Wir empfehlen Ihnen die Anreise am Vorabend und Übernachtung im Hotel, wenn Sie mehr als 100 km Anreiseweg haben. Für unsere Teilnehmer haben wir Sonderkonditionen vereinbart. Anspruch auf diese Konditionen haben Sie, wenn Sie auf dem Anmeldeformular die gewünschte Hotel-Reservierung mit "Ja" angekreuzt haben. Die Übernachtungen sind nicht in den Seminar-Gebühren enthalten und werden Ihnen direkt vom Hotel in Rechnung gestellt.

Seminar-Veranstalter

PROFI-PRAXIS

optimend GmbH · Frielingsdorfweg 4 · 45239 Essen-Werden

Telefon 0201 / 248 196-0 · Telefax 0201 / 248 196-20
www.profi-praxis.de · mail@profi-praxis.de

Seminar-Ort

Großraum Essen, Nordrhein-Westfalen.

Der genaue Ort wird bis 14 Tage vor der Veranstaltung bekannt gegeben.

Themen-Wünsche

Wir stellen uns gern auf Ihre Wünsche ein und informieren Sie zielgerichtet.

Bitte kreuzen Sie die Themen an, die Sie derzeit besonders interessieren:

- Anbieten von IGeL
- Praxis-Management
- Konflikt-Lösungs-Techniken
- Team-Gestaltung in der Arztpraxis
- Personal-Management
- Qualitäts-Management
- Dienstleistung und Service

Bitte senden Sie Ihre Themen-Wünsche per Fax an: 0201 / 248 196-20