

BELEGUNGSMANAGEMENT – NEHMEN SIE ES PERSÖNLICH...

Zielgruppe: Führungskräfte im mittleren Management

Stationäre Einrichtungen haben mit bundesweit rückläufigen Auslastungszahlen umzugehen und sind darauf angewiesen, Bewohner dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Die wirtschaftliche Entwicklung und Existenz der Pflegeeinrichtungen kann unmittelbar durch erfolgreiches Belegungsmanagement gesteuert werden.

Beziehungsmarketing ist dabei ein Weg zur Akquise potenzieller und zur Bindung bereits bestehender Bewohner. Es gilt individuelle Lösungen zu schaffen und so eine Beziehung zum zukünftigen Bewohner aufzubauen. Bekannte Marketinginstrumente, wie Werbung und Vertrieb, werden ganz auf die Bedürfnisse des Marktes ausgerichtet. Dabei wird der zukünftige Kunde in seiner Individualität betrachtet und gesehen. Customer Integration bezieht zukünftige Bewohner in die Gestaltung ihres neuen Lebensmittelpunktes ein. Die Einrichtung nutzt bestehende Wünsche und Bedürfnisse potenzieller Kunden und erschafft eine Vertrauensbasis auf

Augenhöhe. Der Vertragsabschluss mit dem Bewohner und die Aufnahme in die Einrichtung beseitigen somit einen bestehenden Engpass und werden als partnerschaftliches Ergebnis empfunden.

Inhalte

- **Wie wichtig ist die Belegung? - Auslastung und Wirtschaftlichkeit.**
- **Beziehungsmarketing - Die Wünsche der Menschen im Blick der Einrichtung.**
- **Customer-Integration – Zukünftige Bewohner in die Lösung mit einbeziehen.**
- **Weg von großen Veranstaltungen – werden Sie persönlich!**

€
125,00€*
In-house-Seminar:
895,00€*


Martin Ludwig


8 Punkte


17.08.2017
(09.00 – 16.00 Uhr)

CONTROLLING – NÜTZLICHES WISSEN FÜR DIE PRAXIS

Zielgruppe: Führungskräfte im mittleren Management

Geeignete Informationen unterstützen Führungskräfte und Mitarbeiter stationärer und ambulanter Einrichtungen in ihren täglichen Tätigkeiten. Beispielsweise bilden die Einstufung der Bewohner, Stellenschlüssel und Personalberechnungen die Grundlage für einen optimalen Personaleinsatz. Führungskräfte nutzen das gewonnene Wissen für fundierte Entscheidungen. So gewinnen beide Seiten: die Verantwortlichen sowie die Bewohner und Kunden.

Als Teilnehmer dieser Veranstaltung vertiefen Sie die Besonderheiten stationärer und ambulanter Einrichtungen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Denkweise. Soll/Ist – Vergleiche, Budgetierung und wichtige betriebliche Kennzahlen verdeutlichen Ihnen den Nutzen des Controllings. In der Veranstaltung erörtern wir sinnvolle Einsatzmöglichkeiten.

- **Welchen Einfluss haben Führungskräfte und Mitarbeiter auf die wirtschaftlichen Belange der Einrichtung?**
- **Kostenstellen – wo entstehen Kosten und wer trägt diese?**
- **Personaleinsatz – Welcher Unterschied besteht zwischen Stellen und Mitarbeitern?**
- **Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit – Fluktuation vermeiden**
- **Soll/Ist Vergleiche im Bereich der Kosten, Leistungen, Budgets**
- **Welche Pflegegrade sind wirtschaftlich?**
- **Wichtige Kennzahlen und sinnvolle Kennzahlensysteme**
- **Hilfsmittelbudgets und deren Berechnung**

€
125,00€*
In-house-Seminar:
895,00€*


Martin Ludwig


8 Punkte


16.11.2017
(09.00 – 16.00 Uhr)

Inhalte

- **Die Wirtschaftlichkeit stationärer und ambulanter Einrichtungen – wie, warum und wann arbeiten Einrichtungen und deren Mitarbeiter wirtschaftlich?**