

ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich für die 4. Fortbildungsreihe „Verhandlungsmanagement“ an.

Akad. Titel und Nachname

Vorname

Position

Institut/Krankenhaus

Abteilung

Straße/Nr. (für weitere Korrespondenz)

PLZ/Ort (für weitere Korrespondenz)

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

BDA/DGAI-Mitglied

VERANSTALTER/ORGANISATION

BDA Geschäftsstelle
Roritzerstraße 27 | 90419 Nürnberg
Monika Gugel | mgugel@bda-ev.de
Tel.: 0911/9337811 | Fax: 0911/3938195

VERANSTALTUNGSTERMIN

Freitag, 20.11.2020 bis Samstag, 21.11.2020

VERANSTALTUNGSORT

Sheraton Carlton Nürnberg
Eilgutstraße 15, 90443 Nürnberg

REFERENT

Dr. Bernhard Scherzinger (Wien)

KONDITIONEN

Teilnehmer: max. 18 Personen
985,00 € für Mitglieder für BDA/DGAI-Mitglieder
1.080,00 € für Nicht-Mitglieder

Die Gebühren enthalten die Seminarunterlagen, Mittagessen, Tagungsgetränke, Pausenverpflegung, Betreuung und Administration. Nicht enthalten sind Reise- und Übernachtungskosten.

WIDERRUFSRECHT

Wir verweisen auf die Widerrufsbelehrung, die Sie mit der Anmeldebestätigung erhalten.

SEMINARUNTERLAGEN

Die Seminarunterlagen werden wir Ihnen als Download auf unserer Homepage zur Verfügung stellen. Die Zugangsdaten erhalten Sie per E-Mail.

ANMELDEBESTÄTIGUNG

Die Teilnahmebestätigung und die Rechnung erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn. Die Kursgebühr ist spätestens 14 Tage nach Erhalt der Rechnung fällig.

ZIELGRUPPE

Ärztinnen und Ärzte sowie Pflegekräfte mit bestehenden oder mit zukünftigen Führungsaufgaben, die aktuelle Führungsmethoden und -instrumente im Krankenhaus lernen, vertiefen und umsetzen wollen.

4. BDA Fortbildungsreihe

„Verhandlungsmanagement“



Die Fortbildungspunkte sind bei der Bayerischen Landesärztekammer beantragt.

4. FORTBILDUNG „VERHANDLUNGSMANAGEMENT“

In den letzten Jahren sind die Anforderungen an Krankenhäuser und medizinische Abteilungen kontinuierlich gestiegen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Krankenhäusern sehen sich mit steigenden Erwartungen und neuen Systemen und Konzepten konfrontiert. Darüber hinaus wird zunehmend von allen Beteiligten professionelles Managementverhalten eingefordert. Um den aktuellen und zukünftigen Anforderungen und Erwartungen gerecht zu werden, sind bestmögliche Kompetenzen erforderlich.

In diesem Seminar erwerben Sie Kompetenzen zur Herbeiführung von Interessenausgleichen zwischen zwei oder mehreren Personen, um erfolgreich mit Kolleginnen und Kollegen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, und Führungskräften sowie Krankenhausleitungen und betriebswirtschaftlichem Fachpersonal zu argumentieren und zu verhandeln. Sie sind damit für die täglichen Verhandlungssituationen bestens gerüstet, um Einverständnis zu erreichen und die Bedürfnisse aller Verhandlungsparteien bestmöglich zu befriedigen. Professionelles Verhandlungsmanagement ist insbesondere zur Wahrnehmung einer umfassenden Führungsverantwortung unabdingbar.

Erfolgreiches Verhandeln wird häufig auf Instinkt oder eine besondere Begabung zurückgeführt. Die Prinzipien zum erfolgreichen Management von Verhandlungen sind jedoch erlernbar und werden in dieser Fortbildung im kompakten Format vermittelt. Das neu erlangte Wissen wird an authentischen Fallstudien angewendet. Sie werden damit Ihre eigene Verhandlungstechnik „erleben“ und durch Feedback verbessern. Unterstützt werden Sie dabei von einem professionellen Managementcoach.

Mit dieser Fortbildung ermöglicht der BDA Ihnen eine fokussierte, qualitativ hochwertige und praxisbezogene Fortbildung zu Ihrer weiteren Professionalisierung.

Prof. Dr. med. Götz Geldner
Prof. Dr. med. Alexander Schleppers

ZIELE / INHALTE

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- kennen die Grundlagen, die bei Beurteilen von Informationen und Entscheidungen eine Rolle spielen und sind mit den wichtigsten Fallstricken und Techniken des Überzeugens vertraut.
- können sich systematisch und effizient auf Verhandlungen vorbereiten und optimale Verhandlungstaktiken abhängig von der Verhandlungsart und den Verhandlungspartnern einsetzen.
- kennen die Prinzipien des erfolgreichen Managements von Verhandlungen.
- erkennen aggressive Verhandlungstaktiken und können richtig darauf reagieren.
- wenden das neu erlangte Wissen an authentischen Fallstudien an.
- erleben das Verhalten von Personen und Gruppen in ausgewählten Verhandlungssituationen und erkennen und verbessern ihre individuelle Verhandlungstechnik.

