

## ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich für die 1. 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, 8. September 2017, 9:00 bis 17:00 Uhr

## VERANSTALTUNGSORT

Sheraton Carlton Nürnberg  
Eilgutstraße 15, 90443 Nürnberg

## REFERENT

Dr. Bernhard Scherzinger (Wien)

## KONDITIONEN

Teilnehmer: max. 18 Personen  
439,00 € für Mitglieder für BDA/DGAI-Mitglieder  
499,00 € 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.

## 1. BDA Fortbildungsreihe

# „Verhandlungsmanagement“



Die Fortbildungspunkte sind bei der Bayerischen Landesärztekammer beantragt.

## 1. FORTBILDUNG „VERHANDLUNGSMANAGEMENT“

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen,

in den letzten Jahren sind die Anforderungen an Krankenhäuser und medizinische Abteilungen kontinuierlich gestiegen. Führungskräfte 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 Verhandlungspartnern, um als Führungskraft mit medizinischem Hintergrund erfolgreich mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Kolleginnen und Kollegen und Führungskräften sowie Krankenhausleitungen und betriebswirtschaftlichem Fachpersonal zu verhandeln und zu argumentieren.

Professionelles Verhandlungsmanagement ist zur Wahrnehmung einer umfassenden Führungsverantwortung unabdingbar.

Die Themenkomplexe werden in kompaktem Format behandelt und das neu erlangte Wissen wird an einer authentischen Fallstudie angewendet. Sie werden damit Ihre eigene Verhandlungstechnik „erleben“ und durch Feedback verbessern. Unterstützt werden Sie dabei von einem professionellen Managementcoach.

Mit dieser eintägigen 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.
- erkennen aggressive Verhandlungstaktiken und können richtig darauf reagieren.
- erleben das Verhalten von Personen und Gruppen in einer ausgewählten Verhandlungssituation und erkennen und verbessern ihre individuelle Verhandlungstechnik.

