



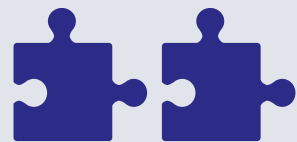
Authentische Inspiration, die motiviert

Jan Ackermann beherrscht die Kunst, Sie authentisch zu motivieren. Mit Beispielen und Ideen aus dem Leben ruft Jan Ackermann starke Denk- und Handlungsimpulse bei Ihnen hervor.



Neue Energien, neuer Tatendrang

Jan Ackermann hilft Ihnen, ihr ungenutztes Potential zu entdecken. Erleben Sie, wie Sie nach jedem Workshop voller Ideen und neuer Sichtweisen in die Praxis gehen: Mit neuer Energie für neue Taten.



Starke Kombination

In den Anwenderworkshops tritt Jan Ackermann gemeinsam mit ärztlichen Kollegen auf, die die Inhalte bereits sehr erfolgreich umsetzen. Erleben Sie, wie sich die Qualität einer Praxis durch gutes Management erhöht. Die Erfolge: Mehr Zeit, mehr Geld, mehr Freude am Beruf.



Lassen Sie sich von JAN ACKERMANN begeistern

Jan Ackermann ist Gründer und Inhaber von **JAN ACKERMANN medical management**. Das Unternehmen ist spezialisiert auf systemisches Management von Arztpraxen in ganz Deutschland. In Kooperation mit der Deutschen Klinik für Prävention werden weit über 1.600 Arztpraxen in den Bereichen Medizin und Marketing sowie im betriebswirtschaftlichen Bereich, der Praxisorganisation und der Kommunikation gemanagt.

Melden Sie sich einfach bei uns an

Sekretariat JAN ACKERMANN medical management

Telefon: 04 31 - 31 44 31

E-Mail: info@jan-ackermann.com

JAN ACKERMANN medical management

Nordseestr. 138, 24107 Kiel

www.jan-ackermann.com



Live On Stage



Workshops mit Unterhaltungsfaktor

Jan Ackermann hat den Anspruch, Sie unterhaltsam und fachlich fundiert zu informieren. In einfachen Worten macht er scheinbar fremde Welten so gut verständlich, dass jeder etwas für sich aus seinen Vorträgen mitnehmen kann.

academy I: Seminare

Endlich mehr Zeit und leistungsgerechtes Honorar

Wie Sie Ihre Privatumsätze in einem Jahr verdoppeln —
und das in entspannter Sprechstunde

Dauer: ca. 2 Stunden

- ✓ Sie bekommen eine neue Perspektive, wie Sie vom stark prosperierenden Gesundheitsmarkt profitieren können
- ✓ Sie lernen die Bedürfnispyramide der Patienten und deren wirkliche Gesundheitsmotive kennen — und wie Sie Ihre medizinischen Angebote darauf abstimmen können
- ✓ Sie erfahren, auf welchen Wegen Sie Ihre Wunschartpatienten erreichen und binden
- ✓ Sie werden erstaunt sein, wie leicht es auch Ihnen fallen wird, Ihre Privatumsätze zu steigern
- ✓ Die 70-20-10-Regel: So bekommen Sie Ihre Zeit „naturgesetzlich“ in den Griff
- ✓ Endlich wieder mehr Zeit für sich haben — für das, was Ihnen wirklich wichtig ist
- ✓ Wie Sie das Honorar erhalten, das Ihnen zusteht

Inhalte

- Der Gesundheitsmarkt: Die Zeiten waren noch nie so gut!
- Vorteil medizinischer Leistungspakete
- Konfliktfreier Weg zur Erhöhung der Privatumsätze
- Management von Akutpatienten
- Ressourcenmanagement: Arzt- und MFA-Zeit, Räume und Geräte
- Personalbedarfsberechnung
- Kalkulation in einer Sprechstunde
- Optimales GKV-Budget aus wirtschaftlicher Sicht
- Steuerung der Praxis mit Kennzahlen: Immer wirtschaftliche Transparenz

academy II: Intensivworkshops

Die Geheimnisse moderner Praxisführung

Wie Sie sich auf die richtigen Schwerpunkte fokussieren

Dauer: ca. 5 Stunden

Sie wollen wissen, wie Sie Ihre Zeit in den Griff bekommen, wie Sie Ihr Personal professionell führen und wie Sie leistungsgerecht honoriert werden? Die Teilnehmer wählen ihre persönlichen Schwerpunkte aus den nachfolgenden Bereichen. Da die Gruppen klein sind, können wir individuell auf Ihre Themen eingehen.

Themenschwerpunkte zur Auswahl

Medizinische Leistungsketten

- Wie Sie Ihre Einzelleistungen im Sinne einer besseren Patientenversorgung und besserer Wirtschaftlichkeit systematisch kombinieren

Zeitmanagement

- Wie Sie Akutpatienten konfliktfrei in Ihre Terminsprechstunde integrieren
- So entwickeln Sie individuelle Zeitfenster je nach Terminart
- Work-Life-Balance: So steuern Sie Ihre Zeit, Umsätze und Personal
- Endlich keine Zeitfresser mehr: So geht's

Personalmanagement und -motivation

- So delegieren Sie richtig
- Wie Sie Ihre Mitarbeiter systematisch qualifizieren
- So entlohnen Sie Ihre Mitarbeiter leistungsgerecht
- Besprechungen kurz und bündig: So kommunizieren Sie effizient

Praxismarketing

- Was macht eine wirksame Homepage aus?
- Der Gesundheitsbrief: Ihre Brücke zu den Patienten
- Wie Sie Ihren Anamnesebogen als Marketinginstrument nutzen

academy III: Anwenderworkshops

So machen es Ihre Kollegen

Wie es auch in Ihrer Praxis funktionieren wird

Dauer: ca. 7 Stunden

Je nach Thema referieren neben Jan Ackermann auch ärztliche Kollegen. Diese setzen die Inhalte in ihren Praxen bereits erfolgreich ein. Sie erhalten praktische Hinweise, damit auch Sie diese Managementinstrumente schnell umsetzen können. Teilweise finden diese Workshops in den Praxen der Kollegen statt. Sie sehen also vor Ort, wie es in der Praxis tatsächlich funktioniert.

Vertiefung verschiedener Themenschwerpunkte

Praxisgründung und -verkauf

- Sichern Sie Ihre Zukunft: Was Sie bei Ihrer Praxisgründung alles beachten müssen
- Praxisverkauf: Wie Sie sich darauf vorbereiten, Ihre Praxis zu Ihrem Wunschpreis zu verkaufen

Medizinische Leistungsketten

- Wie Sie Ihre Leistungen wirtschaftlich kalkulieren
- Welche Geräteinvestitionen sich wirklich für Sie lohnen
- Medizinische Schwerpunkte je nach Fachgruppe
- Ihre Zukunftschancen durch Präventionsmedizin
- Wirkungsvolle Patienteninformationen: So fordern Ihre Patienten Ihre Leistungen von sich aus an

Personalmanagement und -motivation

- So finden, fördern, fordern, binden Sie Ihr ideales Praxisteam
- Zündende Ideen: So nutzen Sie die Potentiale Ihrer Mitarbeiter
- Wie Aufgaben zuverlässig erledigt werden
- Wie Sie für Ihre entspannte Sprechstunde optimale Arbeitsabläufe entwickeln
- Wie Sie Ihr Team leistungsgerecht bezahlen können
- Systematisch kommunizieren: Das unabdingbare Zeitsparinstrument für Ihre Besprechungen