

Workshop zum Thema:

# Strategietools für Chefärzte, Ärztliche Direktoren

und Führungskräfte in der Medizin

## Professionelle Werkzeuge zur Strategieentwicklung im Krankenhausmanagement

Das Strategiehaus

Die harten (Strategiestruktur-Systeme) und weichen Faktoren (Vision, Mission, Mitarbeiterkompetenzen) in der Strategieentwicklung

Die sechs wichtigsten Strategiearten

Diagnose-Werkzeuge schaffen einen Überblick in komplexen Gebilden

Unternehmenskultur - Ein wichtiger und oft vergessener Strategieentwicklungsfaktor

Denkfallen in der Strategieentwicklung

Transfer in den Organisationsalltag



J. Hollmann



TERMIN/ORT



7. Oktober 2015 in Berlin

## REFERENTEN



**Jens Hollmann**, Inhaber des Unternehmens medplus-kompetenz®, ist unter anderem Lehrbeauftragter an der Donau-Universität Krems in MBA-Studiengängen health-services. Seit vielen Jahren qualifiziert er im deutschsprachigen In- und Ausland Chefärzte mit dem Schwerpunkt Führung und Selbstführung. Bucherscheinung zum Thema: »Strategie- und Change-Kompetenz für leitende Ärzte«, Springer Verlag Heidelberg

## ZIELSETZUNG



Die Aufgabe des Ärztlichen Direktors und der Leitenden Führungskräfte ist es, mit den richtigen Strategiewerkzeugen Komplexität und Dynamik zu bewältigen. Dazu zählt das rechtzeitige Erkennen von Trends und der wichtigsten Treiber von Veränderungen.

Strategien zielen immer auf die langfristige Sicherung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens oder einer Abteilung. Ärztliche Direktoren müssen plausible Einschätzungen treffen und zunehmend die Richtung der Strategie vorgeben. Strategisches Denken heißt, in Szenarien und Alternativen die Zukunft vorweg zu nehmen.

Die Auseinandersetzung mit Strategiewerkzeugen ist eine notwendige Voraussetzung, um entsprechende Resultate und Spitzenleistungen zu erreichen. In diesem Workshop werden Werkzeuge vorgestellt, um die richtigen Weichenstellungen vornehmen und Ziele erreichen zu können. Es werden Wege aufgezeigt, wie optimale Strategieprozesse zu gestalten sind.

Die Teilnehmer sind nach dem Workshop in der Lage, Strategie-Werkzeuge anzuwenden und die richtigen Ansätze für ihre Ziele und Prozesse auszuwählen und erhalten umfangreiche Unterlagen, um die eigenen Strategie-Prozesse zukünftig selbstständig in der eigenen Organisation umzusetzen.

## EXCELLENCE WORKSHOP



Die Verfügbarkeit hoch-qualitativer und aktueller Informationen ist in immer stärkerem Maße entscheidend, um bei sich ändernden Rahmenbedingungen die richtigen Entscheidungen treffen und geeignete Handlungen durchführen zu können. Unsere Excellence Workshops bieten Ihnen optimal aufbereitete Informationen, die genau diesen Informationsbedarf befriedigen. Denn unsere Experten sind bestens mit den Marktgegebenheiten und Ihren Interessen vertraut und gewährleisten somit eine hohe Informationsqualität.

## TEILNEHMERZAHL



Um einen intensiven Gedankenaustausch aller Teilnehmer des Workshops zu gewährleisten, ist die Zahl auf 15 Personen begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

## TEILNEHMER



ZENO-Veranstaltungen stehen allen Interessierten offen, die solide Informationen für Entscheidungen benötigen, wo immer sie diese zu treffen haben. Als Entscheidungsträger im Krankenhaus, als Anbieter von Dienstleistungen sowie als Vertreter von interessierten Verbänden.

## PROGRAMM



7. Oktober 2015

Leitung: Jens Hollmann

Beginn 9.30 Uhr

### **Begrüßung der Teilnehmer**

#### **Das Strategiehaus**

- Nutzenpotenziale: Welche wir erschließen
- Kernkompetenzen: Welche Fähigkeiten wir aus- und aufbauen
- Multiplikation: Welche Aktivitäten wir multiplizieren

#### **Die harten (Strategiestruktur-Systeme) und weichen Faktoren (Vision, Mission, Mitarbeiterkompetenzen) in der Strategieentwicklung**

- Wesentliches vom Unwesentlichen unterscheiden und Verhandlungsoptionen schaffen

#### **Marktfeldstrategie nach Ansoff**

- Erfolgsfaktoren erkennen und umsetzungsnahe Märkte erschließen
- Marktdurchdringung
- Marktexpansion
- Produktentwicklung
- Diversifikation

11.00 Uhr

*Kaffee und Tee im Foyer*

11.15 Uhr

#### **Die sechs wichtigsten Strategiearten**

- Portfolio-Normstrategien
- Wettbewerbs-Strategien
- Produkt-/Markt-Strategien
- Synergie-Strategien
- Integrations-Strategien
- Kooperative Strategien

12.45 Uhr

*Gemeinsames Mittagessen*

13.45 Uhr

#### **Diagnose-Werkzeuge schaffen einen Überblick in komplexen Gebilden**

- 7S-Modell
- Szenariotechnik
- Walt-Disney-Ansatz
- Blue Ocean Strategie

#### **Unternehmenskultur - Ein wichtiger und oft vergessener Strategieentwicklungsfaktor**

15.00 Uhr

*Kaffee und Tee im Foyer*

15.15 Uhr

#### **Denkfallen in der Strategieentwicklung**

- The Swimmer's Body Illusion
- The Confirmation Bias
- The Anchor Bias

Ende ca.17.30 Uhr

### **Transfer in den Organisationsalltag**

## NUTZEN



Dieser Workshop bietet eine kompakte und anwendbare Übersicht der wichtigsten Strategieinstrumente an - alle Teilnehmer werden konsequent und praxisorientiert durch die Strategiemodule geführt. Anwendungsbeispiele runden das Ganze ab und machen den Transfer in den Klinikalltag durchführbar.

## INFORMATION

Termin	7. Oktober 2015, 9.30 Uhr bis ca. 17.30 Uhr
Veranstaltungsort/Hotel	Sheraton Berlin Grand Hotel Esplanade, Lützowufer 15, 10785 Berlin Telefon 030/254 78-0
Zimmerreservierung	Für die Teilnehmer steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Die Reservierung nehmen Sie bitte unter Bezug auf ZENO direkt vor.
Gebühr	€ 1.190,00 zzgl. 19% MwSt. (ab dem 2. Teilnehmer einer Firma/Institution beträgt die Gebühr € 595,00 zzgl. MwSt.)
Leistungen	Die Gebühr beinhaltet die Teilnahme an der Konferenz, aktuelle Dokumente, Mittagessen sowie Pausen- und Konferenzgetränke.
Konferenz-Nr.	Z1510-02.

## ANMELDUNG



### Strategietools für Chefarzte, Ärztliche Direktoren

7. Oktober 2015

#### 1. Teilnehmer:

#### 2. Teilnehmer:

Vorname/Name	_____
Position	_____
Firma/Institution	_____
Straße	_____
PLZ/Ort	_____
Telefon/Telefax	_____
e-Mail	_____
Datum/Unterschrift	_____

IN KOOPERATION MIT



Anmeldungen können telefonisch, per Fax, per e-Mail oder schriftlich erfolgen. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmekarte sowie die Rechnung. Bei Abmeldung eines Teilnehmers bis 2 Wochen vor dem Veranstaltungstermin fallen Stornierungskosten in Höhe von € 50,00 (zzgl. 19 % MwSt.) an. Bei Abmeldungen, die später als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir 50 % der Konferenzgebühr und später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn die gesamte Gebühr. Wir akzeptieren ohne zusätzliche Kosten gerne einen Stellvertreter. Zur Fristenwahrung müssen Stornierungen schriftlich erfolgen. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Mit der Anmeldung zu der Veranstaltung wird ausdrücklich das Einverständnis zur Erfassung in der Teilnehmerliste erklärt, die allen Teilnehmenden zur Verfügung gestellt wird.



**ZENO Veranstaltungen GmbH**  
**Executive Conferences**  
Neuenheimer Landstraße 38/2  
69120 Heidelberg

Telefon 0 62 21/58 80 - 80  
Telefax 0 62 21/58 80 - 810  
e-Mail info@zeno24.de  
Internet www.zeno24.de