



Alles neu gedacht für das Jahr 2018 – Strategieentwicklung für ambulante Pflegedienste unter dem Eindruck der Pflegestärkungsgesetze II und III

Strukturen anpassen, Leistungsangebote weiterentwickeln und den
Pflegedienst zu einem „Berater-Pflegedienst“ ausbauen

Veranstaltungsort	Katholische Akademie für Berufe im Gesundheits- und Sozialwesen	Ostengasse 27 93047 Regensburg
Termin	16.05.2017	Beginn 09:00 Uhr; Ende 16:30 Uhr
Zielgruppe	(stellvertretende) Pflegedienstleitungen, Teamleitungen, Geschäftsführungen und Inhaber/innen ambulanter Pflege- und Betreuungsdienste/Sozialstationen	
einführende Überlegungen	<p>Für Pflegedienste wird es immer wichtiger, Strategien zu haben. So kommt es zu Fusionen, es entstehen Pflegedienstketten, Übernahmen funktionieren (nicht) und Investitionskapital drückt in den prosperierenden Markt der ambulanten Pflege.</p> <p>Anstatt teilweise aktionistisch auf kritische Situationen oder veränderte Rahmenbedingungen zu reagieren und einen Zick-Zack-Kurs einzuschlagen, sollten Pflegedienste mit Weitblick ausgerichtet werden. Um jedoch Strategien entwickeln zu können, müssen Pflegedienste und/oder Träger sich einem Entwicklungsprozess stellen.</p> <p>Sinnvolle Strategien können unterschiedlich aussehen, je nachdem, ob es sich</p> <ul style="list-style-type: none">– um große oder kleine Pflegedienste,– um familiär geführte Dienste oder um Gesellschaften,– um Wohlfahrtsverbände oder private Träger und– um solitär geführte Pflegedienste oder ambulante Pflegedienste mit einer Leistungskette von verschiedenen Angeboten handelt. <p>Wie können ambulante Dienste die für sie passende Strategie finden und umsetzen? Was muss für das Jahr 2018 auf den Weg gebracht werden? Setzen Sie sich mit diesen und anderen Fragestellungen im Rahmen des Seminars auseinander.</p>	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Strategische Überlegungen: Die Betreuung als neues eigenes Leistungs- angebot selbst entwickeln – oder das Feld den anderen überlassen?– Durchführen einer SWOT-Analyse des eigenen Pflegedienstes mit Erstellen einer Potentialanalyse– Ausbau bzw. Einstieg in das Angebot der niedrigschwelligen Betreuungs- und Entlastungsleistungen nach den §§ 45b Abs. 1 Pkt.4 und § 45c SGB XI – oder Konzentration auf das Kerngeschäft (inkl. der Entlastungsleistungen)– Ausgestaltung des Leistungsangebotes (Portfolio) und des Preisniveaus– Umsetzung in individuelle Strategien, Erstellen von Best-Case- und Worst- Case-Szenarien– Das Ende des Kostensparens – Strategien zur Erreichung höherer Umsätze– Optimieren innerbetrieblicher Kernprozesse: Erstgespräche, Pflegevisiten, erneute Kundenbesuche, Beratungsgespräche, usw.– Ausbau des Pflegedienstes zu einem „Berater“-Pflegedienst unter	



	<p>Vorwegnahme des mit dem PSG III zu erwartenden Ausbaus der kommunalen Beratungs- und Steuerungsfunktion</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategien und Entwicklung eigener Preise für die Privatzahlerleistungen, in Abstimmung mit der Vorbereitung auf mögliche Einzelverhandlungen 2018 - Anpassung des Kennzahlensystems zur monatlichen Steuerung von 3 Pflegestufen auf 5 Pflegegrade, weitere Anpassung von Statistiken und Kennzahlen zur Steuerung - Nutzen erster Vergleichswerte für das eigene Benchmarking - Umbau und Anpassung der betriebswirtschaftlichen Grundlagen: Kostenstellen, Stundensatzkalkulation für neue Leistungen - Stärkere Mitarbeiter-Orientierung und neue Arbeitszeitmodelle vor dem Hintergrund des Pflegefachkräftemangels und der Personalentwicklung „neuer Mitarbeiter“ für die neuen Leistungen. 				
Methoden/Medien	Der Dozent orientiert sich an den Prinzipien der Erwachsenenbildung. Anhand ausgewählter Beispiele und umfangreicher Seminarunterlagen mit Checklisten, Formularen und fertig programmierten EXCEL-Dateien erhalten Sie praxisnah und anschaulich Impulse für die Umsetzung.				
Dozent	Thomas Sießegger Dipl. Kaufmann, Organisationsberater, Autor und Sachverständiger für amb. Pflege- und Betreuungsdienste. Seit 26 Jahren als Trainer und Berater tätig.				
Ansprechpartner/in	<table border="0"> <tr> <td>Für inhaltliche Fragen</td> <td>Für organisatorische Fragen</td> </tr> <tr> <td>Rosi Schmidpeter Referentin, Katholische Akademie Tel.: (0941) 56 96 – 31 r.schmidpeter@katholischeakademie-regensburg.de</td> <td>Désirée Weiß Sekretariat Tel.: (0941) 56 96 – 22 d.weiss@katholischeakademie-regensburg.de</td> </tr> </table>	Für inhaltliche Fragen	Für organisatorische Fragen	Rosi Schmidpeter Referentin, Katholische Akademie Tel.: (0941) 56 96 – 31 r.schmidpeter@katholischeakademie-regensburg.de	Désirée Weiß Sekretariat Tel.: (0941) 56 96 – 22 d.weiss@katholischeakademie-regensburg.de
Für inhaltliche Fragen	Für organisatorische Fragen				
Rosi Schmidpeter Referentin, Katholische Akademie Tel.: (0941) 56 96 – 31 r.schmidpeter@katholischeakademie-regensburg.de	Désirée Weiß Sekretariat Tel.: (0941) 56 96 – 22 d.weiss@katholischeakademie-regensburg.de				
Seminargebühr	inkl. Seminarunterlagen und Teilverpflegung (ME/Getränke) für Teilnehmer/innen aus katholischen Einrichtungen 177,00 € für Teilnehmer/innen aus sonstigen Einrichtungen 185,00 €				
Übernachtung	Bei Bedarf können Sie gerne im Gästehaus der Katholischen Akademie übernachten. Einzelübernachtung inkl. Frühstück Kategorie 1 Einzelzimmer mit Dusche/WC/Tel./TV 51,00 € Kategorie 2 Doppelzimmer mit DU/WC/Tel./TV pro Person 41,00 € Kategorie 3 Einzelzimmer mit Etagendusche 39,50 € - Änderungen vorbehalten -				
Allg. Geschäftsbedingungen	Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf unserer Homepage unter www.katholischeakademie-regensburg.de				

Verbindliche Anmeldung	F 27 -17 Alles neu gedacht für das Jahr 2018 – Strategieentwicklung 16.05.2017	
Übernachtung/Kategorie	Kategorie _____	vom/bis _____
	Privatadresse	Adresse des Arbeitgebers
Name/Vorname	_____	_____
Funktion	_____	_____
Straße/Hausnummer	_____	_____
PLZ/Ort	_____	_____
Telefonnummer	_____	_____
E-Mail – Adresse	_____	_____
Rech.Stellung/Sem.Geb.	Bitte ankreuzen _____	_____
Ort, Datum/Unterschrift	_____	_____