

Fortbildung

21.05.2025 09:00 Uhr - 16:30 Uhr

"So geht es nicht weiter!" - Die Gestaltung neuer Wege für die Zukunft der ambulanten Pflege!

Einführende Überlegungen

Die derzeitige Situation ist durch eine hohe Dynamik, einem sich verschärfenden Personalmangel, und einer deutlichen Kaufzurückhaltung seitens der Kunden, und damit verbunden, einem enormen Veränderungsdruck gekennzeichnet.

Kaum ist eine Krise vorüber, kommt die nächste, ...

Vor diesem Hintergrund wird es noch wichtiger als bisher, vorhandene Vorgehensweisen an die neuen Herausforderungen anzupassen.

- Ist das bisher erbrachte Leistungsspektrum noch das richtige?
 - Welche neuen Angebote gilt es dem Kunden künftig zu unterbreiten?
 - Wie sind diese wirtschaftlich darzustellen und
 - wie können die neuen Angebote mit den knappen Personalressourcen und den dringlichsten Wünschen und Bedürfnisse der Pflegebedürftigen in Einklang gebracht werden?
- Für die Beantwortung dieser Fragen ist es notwendig, die Kundenstruktur ausgerichtet an unterschiedlichen Strategien und Szenarien zu analysieren. Dabei sollte es angesichts der beschriebenen Situation Ziel sein, weniger Kunden in der Anzahl zu versorgen, dafür zeitintensiver und mit mehr „Umsatz pro Kunde“.

Ziele

Sie kennen Strategien für höhere Umsätze Ihres Pflegedienstes. Vor dem Hintergrund der eigenen wirtschaftlichen und personellen Möglichkeiten wählen Sie Ihre Kunden gezielt aus und bieten Ihre Leistungsarten an.

Inhalte

- Marktanalyse von Pflege- und Betreuungsdiensten in Deutschland
- Bewertung der aktuellen Situation und Ausblick auf mögliche Szenarien
- Ausgestaltung des Leistungsangebotes (Portfolio), Vernetzung und Kooperation
- neue Koordination zwischen ambulanten Diensten und pflegenden Angehörigen, der Leistungen der Pflegeversicherung in der Ausgewogenheit von körperbezogenen Pflegemaßnahmen, Betreuung und Hilfen bei der Haushaltsführung
- Durchführen einer SWOT-Analyse und Erstellen von Best-Case- und Worst-Case-Szenarien

- Personalentwicklung als Herausforderung
- Aufbau eines Berater/innen-Teams für professionelle Steuerung
- Strategien zur Umsetzung höherer Umsätze durch Beraten und Verkaufen sowie bessere Vergütungen im Rahmen von neuen (Einzel-)Vergütungsverhandlungen

Methoden/Medien

Der Dozent orientiert sich an den Prinzipien der Erwachsenenbildung. Ausgewählte Methoden und Sozialformen sind Impulsvorträge, Austausch und Diskussion im Plenum.

Zielgruppe:

(Stellv.) Pflegedienstleitungen, Teamleitungen, Geschäftsführungen und Inhaber/innen ambulanter Pflegedienste

Termin:

21.05.2025 09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Kosten:

261,00 €

Für katholische Einrichtungen 250,00 €

(o.g. Preise inkl. Seminarunterlagen und Teilverpflegung)

Referent(inn)en:

Thomas Sießegger (Dipl. Kaufmann, Organisationsberater, Autor und Sachverständiger für ambulante Pflegedienste, Trainer und Berater)

Ansprechpartner:

Klaus Thomayer (k.thomayer@katholischeakademie-regensburg.de, +49 (941) 56 96 - 22)

Agnes Bachmann (a.bachmann@katholischeakademie-regensburg.de, +49 (0941) 56 96 - 25)

Veranstaltungsnummer:

F 26-25