

Fortbildung

07.10.2025 09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Haltung zeigen - Neue Angebote im Leistungsangebot ambulanter Pflegedienste

Einführende Überlegungen

Haltung zu zeigen ist das Geheimnis im Angebot von ambulanten Pflegediensten. Die Mischkalkulation besagt: Nicht jeder Kunde, nicht jede Leistung, nicht jeder Einsatz, nicht jede Tour ... müssen sich rechnen!

Aber unter dem Strich sollte der Pflegedienst das Ergebnis erreichen, das Sie sich als Ziel gesetzt haben. Das heißt aber auch:

Sie müssen als PDL nicht jeden Kunden aufnehmen! ... in Einzelfällen sogar Kunden absagen.

Ausnahmen gibt es immer. Aber das bestimmen Sie!

Die Zeiten sind schwierig – und sie werden mit Sicherheit noch herausfordernder werden.

Grundlage für Ihr zukünftiges Handeln ist eine entwickelte und durchdachte Strategie! ... aus der hervorgeht, für welche Werte Sie stehen, und wie diese im Alltag umgesetzt werden:

Besonders schwierig ist dies in Zeiten, in denen bei Ihnen das Gefühl entsteht, alles mitmachen zu müssen. Bei vielen Pflegediensten in Deutschland treten zum Beispiel zurzeit Minus-Stunden auf.

Eine komplett neue Erkenntnis. Andere wiederum erfahren eine zunehmende Kaufzurückhaltung seitens der Kunden, ...

Noch immer sind die Pflegedienste am erfolgreichsten, die etwas ausstrahlen, die für etwas stehen, die in der Lage sind, ihre Haltung und ihre Werte tatsächlich in ihrem Profil zu zeigen und das Ganze umzusetzen.

Die Themen für die Zukunft sind demnach:

- der konsequente Umgang mit Kunden
- ein aktives Angebot
- eine Mischkalkulation
- die konsequente Umsetzung der strategischen Überlegungen
- die Orientierung am Leitbild
- eine Begrenzung des Leistungsangebots
- die Festlegung des Einzugsbereiches

Lassen Sie uns diese Themen im Seminar miteinander in den Fokus nehmen! Und nicht zuletzt: Lassen Sie uns dies in Zahlen ausdrücken! – Ein Seminar in dem gerechnet wird!

Ziele

- Sie kennen die wichtigsten Kennzahlen und Erfolgsfaktoren.
- Sie wissen, welche Kennzahlen keine Aussagekraft haben.
- Sie sind in der Lage gute und realistische Zielwerte zu definieren.

Inhalte

- Strukturkennzahlen als Basis für strategische Überlegungen: Leitungs- und Verwaltungs-Quoten, Pflegefachkräfte-Quote
- Monatliche Kennzahlen: Umsatz pro Kunde, Ausschöpfung der Sachleistungen in den Pflegegraden, gemischte Hausbesuche, etc.
- Kennzahlen zur Unterstützung der Touren- und Personal-Einsatz-Planung
- Ertragskennzahlen zur Zusammensetzung des Leistungsmix
- Kennzahlen als Erfolgsindikatoren
- Zielgerichtete Kennzahlen für Geschäftsführung und Pflegedienstleitung

Methoden/Medien

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

Zielgruppe:

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

Termin:

07.10.2025 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 129-25