

Außergewöhnliche Seminare
für das Gesundheitswesen



NEU
Aktuelles
Programm

München-Coaching ✓

Wir machen Seminare.

www.muenchen-coaching.de



Herzlich Willkommen

München Coaching ist Ihr Spezialist für hochwertige Seminare und Vorträge. Da uns das deutsche Gesundheitswesen seit vielen Jahren durch und durch bekannt ist, sind wir bestens mit den Herausforderungen vertraut, die medizinische Fachkräfte Tag für Tag zu stemmen haben. In unseren Seminaren erhalten Sie entsprechend praxisnahe Informationen und viele wertvolle Tipps, die Sie beruflich wie persönlich weiterbringen. Wir stehen für exzellente Seminare und Qualität nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ und legen höchsten Wert darauf, sämtliche Inhalte spannend und anschaulich für Sie aufzubereiten.

Zusätzlich bieten wir maßgeschneiderte Seminare für Ihre Situation vor Ort. Sie schildern uns Ihren Wunsch, wir erarbeiten ein Konzept oder Seminar und kommen zu Ihnen in Ihre Praxis oder Klinik.

Sprechen Sie uns bitte an, wir freuen uns.

Sabine Neuwirth

Inhaberin und Geschäftsführung

Seminare



- 4 Zertifizierung PraxismanagerIn (MC)
- 6 Fit für den Empfang
- 7 Fit für das Telefon
- 8 English for the Arztpraxis – das Original
- 9 Persönlichkeits-Coaching
- 10 Kommunikation in der Arztpraxis / Klinik
- 11 Selbst- und Zeitmanagement
- 12 Erfolgreich Führen – miteinander mehr erreichen!
- 13 Hurra, eine Beschwerde!
- 14 Konflikte im Team? Wir lösen auf!
- 15 Den Umgang formen – Knigge in der Arztpraxis

Vorträge



- 16 Stark, souverän, erfolgreich!
- 16 Erfolgreich Führen – miteinander mehr erreichen!
- 17 Kommunikation in der Arztpraxis
- 17 Konflikte im Team? Wir lösen auf!

Team



- 18 Sabine Neuwirth
- 19 Ursula Asbeck
- 19 Kristina Tiltz
- 20 Tanja Settele
- 20 Toni
- 22 Teilnehmerstimmen

Zertifizierung PraxismanagerIn (MC)

Warum bei uns?

Weil uns von München Coaching das Gesundheitswesen in Deutschland seit vielen Jahren durch und durch bekannt ist. Wir kennen die Anforderungen bestens und haben Ihnen praxisnahe Informationen mit vielen Tipps spannend aufbereitet. Wir stehen für exzellente Seminare und Qualität nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“.



Sabine Neuwirth



Kristina Tiltz



Tanja Settele

Inhalt

Als PraxismanagerIn werden Sie eine zentrale Position in der Praxis einnehmen. Das Anforderungsprofil der Erstkraft-PraxismanagerIn hat sich durch den zunehmenden Wettbewerb und die Veränderungen im Gesundheitswesen gewandelt: Sie sind strukturierte, organisatorische Allrounder mit Übersicht und Kreativität und fungieren außerdem als Bindeglied zwischen dem/der Praxisinhaber/in und den Kolleginnen und Kollegen. In diesem Lehrgang erhalten Sie die Führungskompetenzen, die Sie dafür benötigen. Dazu zahlreiche Tipps aus eigener langjähriger Erfahrung, viele konkrete Anleitungen und Antworten auf Ihre (mitgebrachten) Fragen.

Ihr Nutzen

Im Rahmen unseres 5-tägigen Seminars vermitteln wir Ihnen Führungskompetenzen, um Ihre Aufgabe als PraxismanagerIn selbständig bewältigen zu können. Ziel des Seminars ist, Sie in den wichtigsten Funktionen und Aufgabengebieten des Praxis- und Selbstmanagements grundlegend zu stärken.



Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation/ Pinnwand
- Vortrag mit Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele

Referenten

Sabine Neuwirth (2 Tage)

Tanja Settele (2 Tage)

Kristina Tiltz (1 Tag)

Dauer

5 Tage (Sa–Mi), insgesamt 50 UE à 45 Minuten + ca. 5 h Vor- und Nachbereitung. Ihr Vorteil: Der Stoff ist so komprimiert, dass Sie nur einmal anreisen und dadurch weniger Zeitaufwand haben und sich so etliche Anreisen und Übernachtungen sparen. Es besteht Anwesenheitspflicht.

„Spitzenklasse wie Frau Neuwirth mit ihrer Kompetenz auf die individuellen Problematiken eine umsetzbare Lösung findet.“

„Das Seminar war strukturiert, gut durchdacht und abwechslungsreich. Man hat die Freude der Referentin beim Unterrichten gespürt.“

„Die vielen Beispiele und Tipps aus dem Praxisalltag waren eine echte Bereicherung, vielen Dank nochmal.“

Inhalt

1. Wirtschaftliche Praxisführung

Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Analyse mit Hilfe von Kennzahlen, wirtschaftliche Planung und Steuerung.

Referentin: Tanja Settele

2. Praxismarketing

Mit modernen Marketingmethoden Patienten für die Praxis gewinnen und binden.

Welche Werbeformen und Kommunikationskanäle eignen sich?

Marketing aus rechtlicher Sicht: Was ist erlaubt, was nicht?

Referentin: Tanja Settele

3. Prozess- und Projektmanagement

Prozesse in der Praxis erkennen und strukturiert beschreiben.

Komplexe Projekte planen und steuern. Grundlagen und Ablauf des Prozess- und Projektmanagements.

Referentin: Tanja Settele

4. Qualitätsmanagement in der Praxis als Eckpfeiler für modernes Praxismanagement

Grundlagen, Nutzen und praktische Umsetzung des Qualitätsmanagements.

Referentin: Kristina Tiltz

5. Selbst- und Zeitmanagement – Selbstschutz als Führungskraft

Energieräuber aufspüren, innere Einstellung stärken, eigene Antreiber erkennen.

Methoden zur strukturierten Arbeitsweise, z. B. mit dem Eisenhower-Prinzip.

Referentin: Sabine Neuwirth

6. Erfolgreiche Kommunikation mit dem Team

Sichere (Gesprächs-)Führung, auch bei Konflikten im Team, Kooperative Konfliktlösung, Konfliktmanagement.

Referentin: Sabine Neuwirth

7. Personalmanagement und Teamführung

Führungsstile, Führungsverhalten, Gesundes Führen tut allen gut, Mitarbeiter-Motivation. Die Kraft der intrinsischen

Mitarbeiter-Motivation – die 3 Lernprinzipien, Mitarbeiter motivieren und halten, Vorbereiten und Durchführen von

(schwierigen) Mitarbeitergesprächen, Leitfaden für das

Feedbackgespräch und Zielvereinbarung.

Referentin: Sabine Neuwirth

Seminar

Fit für den Empfang

Der Klassiker: Empfangstraining für die Anmeldung.

Für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance!

Kennen Sie folgende Situation? Ungeduldige Patienten warten, der Chef hat eine Bitte, die Kollegin eine Frage und das Telefon hört nicht auf zu klingeln... Jetzt heißt es, einen klaren Kopf zu behalten. Im folgenden praktisch orientierten Seminar erhalten Sie Strategien, wie Sie trotz Stress und Hektik eine positive Außenwirkung erzielen.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Rollenspiel
- Gruppenarbeit, Diskussion

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

- Visitenkarte Empfang – mit dem ersten Eindruck punkten!
- Die Sprache hinter der Sprache: Aussehen, Haltung, Körpersprache
- Was Patienten erwarten und welche Eigenschaften sie auszeichnen
- Erfolgreiche Kommunikation mit anspruchsvollen Patienten und der souveräne Umgang in Stresssituationen
- Blickkontakt und aktives Zuhören für eine perfekte Patientenbeziehung
- Workload, wenn alles auf einmal kommt
- Die 10 Gebote beim Telefonieren
- Auf Wunsch „Training on the Job“ (nur bei Inhouse-Seminaren)

Ihr Nutzen

Neue Motivation, positive Haltung, wertvolle Tipps



Sabine Neuwirth



Seminar

Fit für das Telefon

Sichere Gesprächsführung auch in hektischen Zeiten

Das Telefon spielt in der Arztpraxis eine ganz zentrale Rolle: Hier wird terminiert, aufgeklärt, organisiert – und natürlich entsteht hier der allererste Eindruck. Jetzt ist Ihr effizienter und trotzdem einfühlsamer Umgang mit den Patienten gefragt. Hier setzt dieses Seminar an: Sie erhalten praktische Tipps, wie Sie mit schwierigen Patienten konstruktiv und souverän Lösungen finden.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Gruppenarbeit, Diskussion

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

- Gute Stimme, gute Stimmung – Visitenkarte Telefon
- Das Ziel im Auge behalten: kompetente und sichere Gesprächsführung
- Das perfekte Telefonat von A–Z
- Punkten Sie mit dem Kommunikationsknigge: freundlich, kompetent, dos and don'ts
- Die Nachricht hinter der Nachricht: Sender-Empfänger-Modell
- Motiviert im Praxisalltag: Wie Sie es schaffen, in allen Situationen auch innerlich ruhig zu bleiben

Ihr Nutzen

Gesprächsführung mit prägnanter Kommunikation, praktische Tipps für Ihren Alltag



Sabine Neuwirth



Seminar

English for the Arztpraxis – das Original

Do you speak medical English? – Sure, no problem!

Haben Sie ein mulmiges Gefühl, wenn ein englischsprachiger Patient in Ihre Praxis kommt? Agieren Sie ab jetzt souverän, kompetenter und sicher in englischer Sprache. Wählen Sie zwischen Level 1 (Grundkenntnisse) oder Level 2 (Vertiefung) aus.

Methodik

- Ergebnisorientiertes, aktives Lernen
- Die Sprache wird aktiv gesprochen, anstatt die Theorie zu lernen
- Äußerst motivierendes Lernen miteinander
- Vokabeln und Grammatik werden im thematischen Zusammenhang gelernt und anhand strukturierter Anwendung verinnerlicht
- Rollenspiele, Partner- und Gruppenarbeit machen Lust aufs Sprechen

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter aus dem Gesundheitswesen. Andere Fachgebiete auf Anfrage.

Dauer

ca. 4 Stunden



Tanja Settele

Inhalt

Level 1 (Grundkenntnisse)

- Terminvereinbarung
- Empfang und Anmeldung des Patienten
- Ausfüllen von Patientenfragebögen
- Abfrage von Beschwerden
- Vorbereitung von Behandlungsmaßnahmen
- Freundlicher Smalltalk

Level 2 (Vertiefung)

- Die Themen von Level 1 werden in vertiefter Form bearbeitet.
- Vorhandene Kenntnisse (B1 Niveau) werden aufgefrischt und durch angepasste Beispiele und Rollenspiele vertieft.
- Es werden themenspezifische Zeitformen, Präpositionen und Vokabeln vorgestellt und geübt.
- Empfang, Anmeldung, Terminvereinbarung etc., auch bei speziellen Untersuchungen
- Umgang mit „zeitaufwändigen“ Patienten
- Ihre Fragen

Ihr Nutzen

- Sprachlich fit werden im Umgang mit englischsprachigen Patienten
- Kompaktes Handout mit gebrauchsfertigen Textbausteinen



Seminar

Persönlichkeits-Coaching

Hier stehen Sie im Mittelpunkt: it´s talking time.

Heute sind es Visionen, morgen die Gegenwart.

Haben Sie den Wunsch, in Ihrem Leben beruflich oder privat etwas zu verändern und suchen nach neuen Wegen? Oder möchten Sie Ihre Talente entdecken und Visionen entwickeln um daraus neue Ziele für sich abzuleiten?

In unserer dialogorientierten Zusammenarbeit werden wir Ihr Anliegen analysieren, querdenken, Varianten durchspielen, Ressourcen erarbeiten und Phantasien anregen. Danach wird gezielt gefragt, sortiert und es werden verborgene Potenziale geweckt. So entstehen neue Perspektiven. Sie erhalten Tipps und Tools um die gewonnenen Erkenntnisse sofort erfolgreich umzusetzen.

Das erwartet Sie

- Ihre neuen Ziele
- Persönliches Wachstum
- Neue Perspektiven
- Der nächste Schritt zu Ihren Visionen

Dauer

individuell vereinbar

Diese Möglichkeiten haben Sie

- Online-Coaching via Skype
- Ausführliche Variante: persönliches Coaching
- Powervariante: Telefoncoaching – Sie erhalten sofort Unterstützung.



Sabine Neuwirth



Kommunikation in der Arztpraxis / Klinik

Ziele erreichen durch prägnante Kommunikation

Die Fähigkeit, effizient und wirkungsvoll zu kommunizieren, ist zu einem wichtigen Erfolgsfaktor geworden. Wenn Patienten zu Ihnen kommen heißt es, kurz, prägnant und trotzdem freundlich zu agieren. Wir geben Ihnen Kommunikationstools an die Hand um diese anspruchsvolle Aufgabe erfolgreich zu meistern und auch die Kommunikation untereinander zu fördern.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Rollenspiel
- Gruppenarbeit, Diskussion

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

1. Kommunikation untereinander

- Eigenen Kommunikationsstil reflektieren: ruhig, fair, zuhörend?
- Gemeint ist nicht gesagt, gesagt ist nicht gehört... Prägnante Ausdrucksweise verhindert Konflikte.
- Sich selbst an Abmachungen halten, im Konfliktfall ein offenes Gespräch suchen.
- Den TEAM-Gedanken fördern, auch durch positive Ausdrucksweise.
- Zwischen den Generationen: voneinander profitieren statt Jung gegen Alt oder umgekehrt.

2. Kommunikation mit Patienten

- Ein Lächeln braucht oft keine Worte
- Patientenbeschwerden? Hier kommt die Lösung.
- Wenn der Körper anders spricht als die Sprache
- Der Ton macht die Musik und überträgt sich.
- Gute Stimmung statt schlechte Laune: „Bitte, gerne, danke“

3. Kommunikation, nicht nur im Konfliktfall

- Sender-Empfänger-Modell und Ich-Botschaften
- Unterschiedlicher Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Die Macht Ihrer Gedanken. Was Sie denken wird umgesetzt.
- Gute Stimmung überträgt sich.



Sabine Neuwirth



Selbst- und Zeitmanagement

Mehr Zeit für das Wesentliche

Läuft Ihnen ständig die Zeit weg? Haben Sie das ein oder andere gerade noch rechtzeitig geschafft? Finden Sie nie Zeit für die Dinge, die Sie eigentlich machen wollten?

Permanenter Zeitdruck macht auf Dauer krank und erhöht die Fehlerquote. Finden Sie wieder zu mehr Leichtigkeit und Zufriedenheit im Alltag. Ein effektives Zeitmanagement unterstützt Sie, Ihre Ziele zu definieren und Prioritäten zu setzen. Geben Sie Ihrem Alltag Struktur und profitieren Sie von dem gewonnenen Freiraum.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Diskussion, Feedback, Checklisten

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

- Raus aus dem Tunnelblick: Zeit und Work-Life-Balance passen zusammen!
- Individuelle Störfaktoren erkennen und vorbeugen
- Effektive Tages-, Wochen- und Jahresplanung
- Das Eisenhower-Prinzip, die ABC-Analyse
- Pareto. Mehr muss nicht sein.
- Entwickeln Sie Ihr eigenes individuelles Zeitmanagement
- „Nein“ sagen und sich dabei gut fühlen
- 10 Goldene Regeln, Fazit

Ihr Nutzen

- Sie optimieren Ihr tägliches Zeitmanagement, Tages- und Wochenplanung
- Ziele für Ihre Lebensbereiche finden und so in Balance bleiben
- Struktur und Prioritäten setzen = Zeit für Ihre Träume
- Ausgeglichen leben, Ihr Umfeld wird Sie (wieder) lieben



Sabine Neuwirth



Erfolgreich Führen – miteinander mehr erreichen!

Die neue Art zu denken mit zeitgemäßem Führungs-Know-how

Woran erkennt man ein gutes Team? Die Praxisorganisation kommt meist ohne Anweisungen aus, die Atmosphäre ist konzentriert und trotzdem entspannt, Schwierigkeiten werden offen angesprochen und zeitnah aus der Welt geschafft. In diesem Seminar erfahren Sie, wie all das klappt. Reflektieren Sie Ihr Führungsverhalten und erweitern Sie Ihre Kompetenz mit zeitgemäßem Know-how.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Rollenspiele, Feedback
- Gruppenarbeit, Diskussion

Teilnehmerkreis

Ärzte, Praxismanager, leitende Praxismitarbeiter und alle Führungskräfte, die ihr Kommunikations- und Führungsverhalten reflektieren und alltagstauglich optimieren wollen.

Dauer

ca. 5 Stunden

Ihr Nutzen

Authentisch führen und Führungswirkung optimieren.

Inhalt

1. Wie will ich Führen? Der Weg zum authentischen Führungsstil

- Der Schlüssel für motivierte Mitarbeiter: Anerkennung und Wertschätzung
- Warum „Gesundes Führen“ so wichtig ist: Erhöhen Sie Ihre Leistungsfähigkeit und die des Teams.
- Was Ihre Mitarbeiter wirklich brauchen, sind Sie.
- Wie sich Ihre persönlichen Werte auf das Team auswirken.
- Gallupstudie: Wie engagiert sind Ihre Mitarbeiter wirklich?

2. Kommunikation und Führung

- Wie bringe ich es gut rüber: Anerkennung, Korrektur und Kritik
- Arbeiten mit dem Zielkreuz: Wie Sie sich perfekt auf das Mitarbeitergespräch vorbereiten und das Ziel im Auge behalten.
- Optimieren des eigenen Kommunikationsstils

3. Sichere Führung bei Konflikten im Team

- Was steht eigentlich hinter einem Konflikt?
- Warum Konflikte sich durchaus positiv auswirken können
- Kooperative Konfliktlösung mit der passenden Kommunikation

4. Balanceakt Führung:

- Führungsaufgaben und Führungsstile
- Die Kraft der intrinsischen Mitarbeiter-Motivation
- Von der Urlaubsplanung bis zum Mitarbeitergespräch: Beispiele und Lösungen
- Sie erhalten Checklisten und Leitfäden für das Feedbackgespräch, Zielvereinbarung, Bewerbungsgespräch.



Sabine Neuwirth



Seminar

Hurra, eine Beschwerde!

Beschwerdemanagement: Seminar für professionellen Umgang mit schwierigen Patienten

Beschwerden sind das Beste, was Ihnen passieren kann. Denn jetzt wissen Sie, wo der Patientenschuh drückt. Wie Sie es schaffen, lösungsorientiert und trotzdem gut gelaunt auf die Beschwerden einzugehen, erfahren Sie in diesem spannenden Seminar.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Rollenspiel
- Gruppenarbeit, Diskussion

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

1. Kommunikation im Beschwerdefall

- Was ist eigentlich ein Konflikt und ab wann beginnt er?
- Verbale und nonverbale Kommunikation, dos and don'ts
- Die 4 Seiten einer Nachricht, Sender-Empfänger-Modell
- Effektive Gesprächstechniken

2. Hurra, eine Beschwerde!

- Motive, Perspektiven, Vorgehensweisen
- Die 4 Persönlichkeitstypen, Eisbergmodell
- Der professionelle Umgang mit nörgelnden Patienten
- Lösungen für Ihre Konfliktsituationen

Ihr Nutzen

Strategien zur Lösung von Konflikten



Sabine Neuwirth



Konflikte im Team? Wir lösen auf!

Nur ein eingespieltes Team handelt innovativ.

Im Team (= Mitarbeiter und Führung) ist irgendwie der Wurm drin. Die Stimmung ist eisig, der Ton eher ruppig und man hat kaum mehr Verständnis füreinander. Auch von den Patienten kommen negative Rückmeldungen. Ohne Intervention sinkt im Team der Wille zur Problemlösung rapide. Fehler häufen sich, Zuständigkeiten schwinden, Dienst nach Vorschrift und Spannungen im Team folgen. Die Spirale dreht sich nach unten.

Fühlt sich so ein toller Beruf an? Wo ist die Lockerheit geblieben und wo das Ziel?

Methodik

- Gruppenarbeit
- Diskussion
- Coaching

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

Übergeben Sie an uns. Wir sind spezialisiert auf diese Team-Situationen und haben ein erfolgreiches Konzept entwickelt. Wir kommen, hören zu, stellen die (richtigen) Fragen, teilen bereits im Vorgespräch die Teilnehmer in kleine Workshops ein und führen das Team wieder zusammen.

Wir coachen, finden Win-win-Lösungen und strukturieren diese. Nach ca. 4 Stunden haben wir offen erarbeitet, woran es liegt, wie die Situation verändert werden kann und wie das Ziel aussieht. In 99,99% der Fälle sind die Teilnehmer dankbar, „dass mal darüber geredet wurde“.

Ihr Nutzen:

Auffrischung der Team-Performance.



Sabine Neuwirth



Den Umgang formen – Knigge in der Arztpraxis

Was du nicht willst, das man dir tu' ...

So einfach ist es, den Umgang miteinander zu formen. Anstatt starre Regeln abzuspielen, werden Sie hier ermutigt, eine andere Sichtweise einzunehmen um zu verstehen, warum bestimmte Verhaltensweisen hilfreich sind. Umgangsformen sind eine Haltung dem Mitmenschen gegenüber. Diese Haltung vermittelt das Training, welches auch als Vortrag buchbar ist.

Methodik

- Visualisierung durch PowerPoint-Präsentation
- Rollenspiel
- Gruppenarbeit, Diskussion

Dauer

ca. 4 Stunden

Inhalt

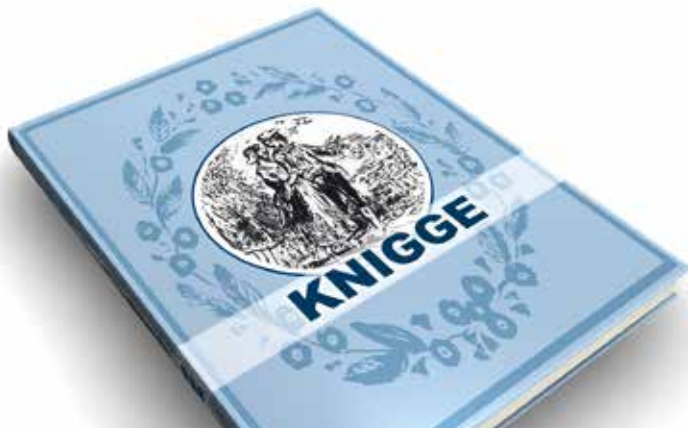
- Kleidung, Auftreten und Verhalten als Basis für einen guten Umgang
- Die ungeschriebenen Verhaltensregeln moderner Höflichkeit
- Aufmerksamkeit und Wertschätzung
- Empfang / Begrüßung von Patienten – der erste Eindruck zählt!
- Etikette-Regeln für E-Mails, Briefe und Telefon
- Smalltalk / Gesprächsführung als Element der professionellen Kommunikation
- Auftreten und Transfer in den Berufsalltag – Ihre Fragen

Ihr Nutzen

Sicherheit durch korrektes Auftreten.



Sabine Neuwirth



Vortrag

Stark, souverän, erfolgreich!

Erfolgsfaktor Persönlichkeit

Wollen wir nicht alle stark, souverän und erfolgreich in jeder Situation sein? Also diplomatisch im Umgang mit den unterschiedlichsten Gesprächspartnern, dabei noch brillieren und geschickt die eigenen Interessen vertreten?

In diesem spannenden Vortrag erfahren Sie, wie Sie andere für sich gewinnen, warum prägnante Kommunikation so wichtig ist, und wie Sie ab jetzt mit Ihrer Persönlichkeit punkten.

Dauer

45 Minuten bzw. nach Absprache

Rednerin

Sabine Neuwirth

Vortrag

Erfolgreich Führen – miteinander mehr erreichen!

Respekt als Basis für ein
erfolgreiches Team

Ein gutes Team kommt ohne Chef aus! Meinen viele. Richtig ist, dass ein gutes Team perfekt geführt und motiviert wird.

Mitarbeiter, die sich ernst genommen und respektiert fühlen, werden auch bei möglichen Konflikten bereit und bemüht sein, die Schwierigkeiten zur Zufriedenheit aller Beteiligten selbst zu lösen. Voraussetzung dafür ist eine professionell strukturierte Arztpraxis, in der eine Atmosphäre von Loyalität, gegenseitigem Verständnis und hocheffizienter Patientenversorgung etabliert wird. Wie das alles funktioniert, erfahren Sie in diesem spannenden und abwechslungsreichen Vortrag.

Dauer

45 Minuten bzw. nach Absprache

Rednerin

Sabine Neuwirth



Begeistern Sie Ihr Publikum und machen Sie Ihre Veranstaltung zu einem absoluten Highlight. Buchen Sie Sabine Neuwirth zu Ihrem Vortragsabend, Firmen- oder Praxis-event oder zu Ihrer Kundenveranstaltung zu folgenden Vortragsthemen oder individuell nach Absprache.

Bei Interesse an einer Vortragsbuchung oder maßgeschneiderten Vorträgen kontaktieren Sie uns bitte.

Vortrag

Kommunikation in der Arztpraxis

Die neue Art zu denken

Die Arbeitsdichte wird immer höher, die Zeit dazu immer weniger. Viele Mitarbeiter fühlen sich gestresst. Darunter leidet die wertschätzende Kommunikation, die sich auch negativ auf Patienten und Kollegen auswirkt.

Wie Sie „Professionalität mit Herz“ umsetzen und so selbst am meisten profitieren, erfahren Sie in diesem großartigen Vortrag.

Inhalt

- Wenn der Körper spricht:
nonverbale Kommunikation
- Wie Sie ab jetzt ziel- und lösungsorientiert formulieren:
verbale Kommunikation
- Trumpfen Sie dann noch mit der passenden inneren Haltung!

Dauer

45 Minuten bzw. nach Absprache

Rednerin

Sabine Neuwirth

Vortrag

Konflikte im Team? Wir lösen auf!

Nur ein eingespieltes
Team handelt innovativ

Jedes Team benötigt einen Rahmen mit klaren und gemeinsamen Zielen. Wie man das meistern kann und das Team zum Erfolg führt, erfahren Sie in diesem spannenden Vortrag.

Inhalt

- Irgendetwas läuft nicht rund bei uns.
- Im Team ist irgendwie der Wurm drin.
WARUM eigentlich?

Dauer

45 Minuten bzw. nach Absprache

Rednerin

Sabine Neuwirth



Sabine Neuwirth

Inhaberin und Geschäftsführung

Trockene Vorträge, bei denen dem Publikum die Augen zufallen?

Sicher nicht bei Sabine Neuwirth. Als Drahtzieherin hinter München-Coaching zieht sie mit Lebhaftigkeit und Authentizität selbst Zuhörer mit geringer Aufmerksamkeitsspanne in ihren Bann. Wer etwas leidenschaftlich gern tut, dem merkt man das eben an.

Zu ihrem Repertoire zählen neben Seminaren, Workshops und Coachings auch die klassischen Vorträge – allesamt dank langjähriger Erfahrung als Kommunikationstrainerin fachlich präzise und gleichzeitig unterhaltsam. Mit ansteckender Begeisterung, Tempo und Witz geht sie auf die Bedürfnisse eines jeden Teilnehmers ein. Ihre Qualitäten spiegeln sich in ihrer Mitgliedschaft der „German Speaker Association“ wider – ihre Seminare und Coachings gehören zur absoluten Oberklasse.

Ihre Vorteile / Und was haben Sie davon?

- Mitreißende Vorträge
- Maßgeschneiderte Seminare
- Effektive Workshops
- Inspirierende Coachings

In den Seminaren werden Sie mit profundem Wissen und praxisnahen Beispielen unterstützt. Das gemeinsame Ziel mit den Teilnehmern: Praktisch anwendbare Strategien zu erarbeiten, welche die aktuelle Situation zusätzlich verbessern und Lösungen für Ihre persönliche Weiterentwicklung garantieren.

Sabine Neuwirth bringt Sie mit Witz zum Nachdenken und zu Ihrem Ziel. Entdecken und aktivieren Sie mit ihr das Potenzial, das noch in Ihnen schlummert – und haben Sie vor allem Spaß dabei!



Ursula Asbeck

Unsere Organisationsperle.
Neun Jahre arbeitete Frau Asbeck als
Praxismanagerin in einer internistischen
Praxis und wechselte im Anschluss als
Teamkoordinatorin zu Motorola Mobil-
funktechnik.

Sie ist Mutter von zwei fantastischen Jungs
und engagiert sich seit 2004 als Elternbei-
rätin, deren Vorsitz sie 2013 übernahm.
Nach 17 Jahren Familienmanagement hat
sie – zu unserer großen Freude – für uns die
Seminar-Organisation übernommen.



Kristina Tiltz

Kristina Tiltz ist ausgebildete Arzthelferin
und Praxismanagerin und hat als leitende
Erstkraft in verschiedenen Facharztpraxen
zahlreiche Erfahrungen von der Pike her
gesammelt.

Seit 10 Jahren ist sie als ausgebildete Quali-
tätsbeauftragte und Qualitätsauditorin im
Gesundheitswesen verantwortlich für den
Bereich Qualitätsmanagement incl. Zerti-
fizierung und Akkreditierung in einem
großen MVZ in München.

Ihr wichtiges Anliegen ist, den Teilnehme-
rInnen die Scheu auf das Qualitätsmanage-
ment zu nehmen und stattdessen die Er-
leichterungen und Vorteile durch geregelte
Prozesse darzulegen. Mit einem Blick auf
das Wesentliche und durch ihre offene Art
bauen die TeilnehmerInnen Know-how auf
und erhalten individuelle Tipps für die ei-
gene Praxis.



Tanja Settele

Tanja Settele ist seit 1999 Inhaberin und Geschäftsführerin einer Werbeagentur in München, die unter anderem auch Kunden aus medizinischen Bereichen betreut. Sie ist Werbetexterin, Marketingfachwirtin und hat einen Universitätsabschluss in Kommunikationswissenschaft, Psychologie und Englisch (C2).

Ihre Themen sind „English for the Arztpraxis“ sowie Marketing, BWL, Projekt- und Prozessmanagement. Die Seminare und Workshops sind praxisorientiert, mitreißend und unterhaltsam. Zahlreiche ebenso anschauliche wie aktuelle Beispiele machen selbst komplexe Sachverhalte leicht verständlich und bleiben dauerhaft im Gedächtnis. Dabei geht Frau Settele auf die individuellen Aufgabenstellungen und Bedürfnisse ihrer Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein. So können erlernte Inhalte mühelos in die eigene (Arzt-)Praxis übernommen und erfolgreich umgesetzt werden.



Toni

Toni, bayrisch „Donerl“ genannt – konsequenter Querdenker, Assistent der Geschäftsführung.

Über sich

Auch wenn ich nicht so aussehe, kann ich rechts wie links und mühelos alle ignorieren, als wären sie gar nicht anwesend. Im Seminar bin ich fast immer dabei, dann äußerst charmant, gewitzt und zurückhaltend. Bis bald, wir sehen uns.

Alle Seminare können auch bei Ihnen vor Ort stattfinden. Nennen Sie uns einfach Ihre Anliegen und wir kreieren ein Seminar für Sie oder Ihre Mitarbeiter, damit all Ihre Wünsche erfüllt werden.

Die ReferentInnen von München Coaching nehmen selbst immer wieder an Seminaren teil, zur Reflexion ihres Handelns und um neue Impulse und Anregungen für die eigenen Seminare zu erhalten.

Freuen Sie sich auf ein spezialisiertes und erfolgreiches Team mit hohen Ansprüchen.



Teilnehmerstimmen

»...Temperamentvolle, authentische Referentin – hervorragende Rhetorikerin! Sehr ansteckend und einprägsam ...«

»Spitzenklasse, wie Frau Neuwirth mit ihrer Kompetenz auf die individuellen Problematiken eine umsetzbare Lösung findet.«

»...die kleinsten ‚Vergehen‘ fallen mir plötzlich wieder auf, in meinen Formulierungen, in meiner Haltung (innerlich wie äußerlich), in der team-internen Kommunikation wie in der mit unseren Gästen, dass es eine Wonne ist! Das habe ich Ihnen zu verdanken und freue mich über den nachhaltigen Schub! (Auch daheim!) Aus dem gesamten Team kommt ebenfalls wahre Begeisterung, man lobt Ihre Fortbildung sehr!«

»Kluge, fundierte, professionelle und überaus motivierende Fortbildung, kurzweilig, interaktiv und mit einer sehr angenehmen Portion echten Humors. Diese lebensnahe Lebendigkeit reicht weit über das Berufliche ins Private und bringt mich wirklich weiter. Danke an Frau Neuwirth und ihre authentische freie Art des Vortrags!«

»Und behalten Sie Ihren Elan und Ihr Engagement! Es hat uns super gefallen!!«

»Das Seminar war strukturiert, gut durchdacht und abwechslungsreich. Man hat die Freude der Referentin beim Unterrichten gespürt.«

»Meine Kolleginnen waren begeistert von Ihnen und Ihrem Seminar.«

»Jetzt macht Englischlernen wieder Spaß! Das Seminar hat die Teilnehmer wirklich gut dort abgeholt, wo sie sind. Die fertigen Textbausteine helfen denen, die nicht mehr grammatikfest sind.«

»Frau Neuwirth hat den Seminarinhalt mit sehr viel Freude, Herz und Fachwissen rübergebracht«

»Fachkompetente, sehr, sehr freundliche und offene Referentin – gute Verbesserungsvorschläge für die Praxis.«

»Die vielen Beispiele und Tipps aus dem Praxisalltag waren eine echte Bereicherung, vielen Dank nochmal.«



Oktoberfest



Lommelstraße 11
81479 München
Tel. +49 89 9544 9096
info@muenchen-coaching.de
www.muenchen-coaching.de

