



MODUL 3

Der Kunde hat mit dem Modul I eine Ist- und eine Soll-Situation bekommen.

Die Zahlen, Daten und Fakten bringen ihm herzlich wenig, wenn er nicht weiss, wie er seine Strukturen aufbauen muss, um die gewünschten Ergebnisse zu erreichen.

An dieser Stelle zeigen wir unserem Mandanten, wie er seine Praxis zu einem Unternehmen liftet.

Die Orientierung an den Planzahlen ist genauso entscheidend, wie die Realisierung der einzelnen Analysen in Themenschritten.

So wird der Mandant nicht drum herum kommen, in seinen regelmäßigen Team-Meetings Selbstkritik zu üben. Denn nur wer Fehler macht, lernt!

Die Meetings werden für die Definition und Erstellung von zyklischen Abläufen, Strukturveränderungen, Kritiken, Patientenfälle, Anregungen, etc. pp. genutzt.

modulares



MODUL III

Strukturen.

- > der Arzt konzentriert sich auf die Medizin!
- > Kostensenkung durch Strukturierungen!
- > die Soll-Situation strukturiert erlangen!
- > die "Partner" der Praxis definieren!
- > Orientierung erfolgt an Planzahlen!
- > Planung/Profit von Teammeetings!
- > das Team übt das Marketing aus!
- > Individualität: Angebot & Preis!
 - > Zahlen, Daten, Fakten!
 - > Pricing!
- > "die Praxis zum Unternehmen - liften!"

