

Seminare 2011

Praxiseröffnung/-übernahme

Themen (Details → www.fmhservices.ch)

Juristische Aspekte – Gesellschaftsformen/Ehe- und Erbrecht – Praxiseinrichtung – Praxisadministration – Unternehmensbewertung einer Arztpraxis – Finanzierung der Arztpraxis – Versicherungen/Vorsorge/Vermögen.

Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K01	Donnerstag, 10. März 2011 9.00–16.30 Uhr	FMT Zürich
K02	Donnerstag, 14. April 2011 16.00–20.30 Uhr	Hotel Walhalla St. Gallen
K03	Donnerstag, 9. Juni 2011 9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube Bern

Praxisübergabe

Themen (Details → www.fmhservices.ch)

Juristische Aspekte – Unternehmensbewertung einer Arztpraxis – Versicherungen/Vorsorge/Vermögen – Steuern.

Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K06	Donnerstag, 17. März 2011 13.30–18.00 Uhr	FMT Zürich
K07	Donnerstag, 28. April 2011 16.00–20.30 Uhr	Hotel Walhalla St. Gallen
K08	Donnerstag, 16. Juni 2011 13.30–18.00 Uhr	Schmiedstube Bern

Finanz- und Steuerplanung

Themen

Finanzplanung (Businessplan, Buchhalterische Massnahmen vor Praxiseröffnung/-übernahme, Standardkontenplan für Ärzte, System der doppelten Buchhaltung, EDV-unterstützte Buchführungslösung), **Steuern** (Steueraspekte bei Eintritt in die Selbständigkeit, Steuerfallen und Steuerrisiken, optimierte Steuerplanung).

Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K11	Donnerstag, 7. April 2011 13.30–18.00 Uhr	FMT Zürich
K12	Donnerstag, 15. September 2011 13.30–18.00 Uhr	Schmiedstube Bern

Praxiscomputerworkshop

Inhalt

Die Workshopteilnehmer/innen erhalten im 1. Teil eine Einführung in die Anforderungen an ein Praxisinformationssystem. Anhand einer modernen vernetzten Praxisinfrastruktur werden die Beurteilungskriterien für eine praxis- und zukunftstaugliche Softwarelösung dargestellt. Checklisten sollen die schnelle Orientierung unterstützen und bei der Beurteilung und Wahl des Produkts konkrete Hilfe bieten. In Zusammenarbeit mit der Kommission Informatics – e-Health der Hausärzte Schweiz werden die zentralen Elemente der elektronischen Krankengeschichte aufgezeigt. Ein Erfahrungsbericht eines EDV-Anwenders (Arzt) rundet den 1. Teil ab. Der 2. Teil umfasst die Präsentation von sechs Praxisadministrationssoftwarelösungen (Leistungserfassung, elektronisches Abrechnen unter Einbezug der TrustCenter, Agendaführung, Statistiken, Laborgeräteeinbindung, elektronische Krankengeschichte, Finanzbuchhaltungslösungen usw.).

Ziel

Die Teilnehmer/innen erhalten einen Anforderungskatalog, welcher ihnen erlaubt, ihre Vorstellungen für ein modernes Praxisinformationssystem besser zu formulieren und diese dem Softwarehersteller zu dessen Vorbereitung zu kommunizieren. Zudem erhalten sie einen ersten Überblick über führende Softwarelösungen.

Daten

K13	Donnerstag, 24. März 2011 9.30–16.30 Uhr	Technopark Zürich
K14	Donnerstag, 30. Juni 2011 9.30–16.30 Uhr	BEA Bern Expo Bern

Röntgen in der Arztpraxis

Themen

Vom konventionellen zum **digitalen Röntgen**, **Rentabilität Röntgen** in der Arztpraxis, **Neue Vorschriften**, **Evaluation und Beschaffung** neuer oder gebrauchter Anlagen, **Komplette Marktübersicht** mit Preisen und Leistungskomponenten. Die Seminarteilnehmer erstellen und bearbeiten innerhalb des Seminars digitale Röntgenbilder und erhalten eine komplexe Dokumentation über alle Themen – ein Vademekum rund ums Röntgen.

Kosten

300 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten

K16	Donnerstag, 25. August 2011 9.30–16.00 Uhr	WIROMA AG Niederscherli
------------	---	-----------------------------------

Tarifwerk TARMED – Einführungskurs

Themen

Fakten (Gesetzliche und vertragliche Grundlagen), **Struktur** (Tarifbrowser, Grundstruktur des Tarifwerkes, Regelhierarchie, Leistungsblöcke, Leistungsgruppen), **Generelle Interpretationen** (Wichtigste generelle Interpretationen), **Parameter einer Tarifposition** (Alle Parameter einer Tarifposition), **Tarifpositionen aus dem Kapitel 00 Grundleistungen** (Diverse Tarifpositionen aus dem Kapitel 00 Grundleistungen), **Praxislabor und Präsenzdiagnostik** (Neue Analyse-liste), **Organisationen und Informationsquellen** (www.tarmedsuisse.ch, usw.).

Kosten

200 CHF (inkl. Kursunterlagen).

Daten

K60	Dienstag, 22. März 2011 14.00–17.15 Uhr	Hotel Arte Olten
K61	Dienstag, 24. Mai 2011 14.00–17.15 Uhr	Hotel Arte Olten

Praxismarketing für Ärzte

Themen

Der **Erfolg einer Arztpraxis** ist unlösbar mit gutem Service und **Kundenorientierung** verbunden. Damit sind mehr als gute Umgangsformen gemeint. Echter Service geht tiefer und bietet den Patientinnen und Patienten – oder Kunden – einen direkten Nutzen. Aus einer Arztpraxis wird **DIE Praxis**.

Die Herausforderung ist nicht, Service für Patienten zu leisten, sondern Service für Patienten aus der Sicht des Patienten erlebbar zu machen. Dazu gehört, dass man seine Kunden versteht, auf ihre Bedürfnisse vorbereitet ist, sie um Informationen bittet, ihnen genau zuhört, Verantwortung für das eigene Tun übernimmt, über das normale Mass hinaus engagiert zu sein, **Menschen zu überraschen**, und das immer regelmässig und auf gleichbleibend **hohem Niveau!**

Das Wichtigste zu den Themen **Telefon, Empfang, Teamentwicklung** wird diskutiert. Die wichtigsten **Werbemöglichkeiten** besprochen. Nicht das Aussergewöhnliche wollen wir tun, sondern das Gewöhnliche aussergewöhnlich gut!

Kosten

300 CHF (inkl. sämtliche Kursunterlagen und Verpflegungen).

Daten

K63	Mittwoch, 16. März 2011 9.00–16.30 Uhr	FMT Zürich
K64	Mittwoch, 7. September 2011 9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube Bern

Telefonseminar für MPA (bzw. Praxisteam)

Themen

Die Medizinische Praxisassistentin ist die **Visitenkarte der Praxis**. Sie hat den ersten und den letzten Kontakt mit den Patienten und beeinflusst wesentlich das **Image der Arztpraxis**. MPAs repräsentieren die Unternehmenskultur, organisieren die Praxis und sind somit ein wesentlicher Bestandteil für den Unternehmenserfolg. **«You never get a second chance to make a first impression.»**

Der erste Eindruck wird durch den ersten Kontakt geprägt! Und fast immer findet der erste Kontakt, den ein Patient zu seiner Arztpraxis aufnimmt, über das Telefon statt.

Das richtige Telefonieren, das gerade in der Arztpraxis von grosser Bedeutung ist, wird einem nicht in die Wiege gelegt, sondern muss erlernt werden.

Kosten

300 CHF (inkl. sämtliche Kursunterlagen und Verpflegungen).

Praxisteams erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in.

Daten

K65	Mittwoch, 23. März 2011 9.00–16.30 Uhr	FMT Zürich
K66	Mittwoch, 2. November 2011 9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube Bern

Anmeldung und Auskunft

www.fmhservices.ch oder FMH Consulting Services, Cornelia Steinmann, Burghöhe 1, 6208 Oberkirch, Tel. 041 925 00 77, Fax 041 921 05 86.

Hinweis

Bei sämtlichen Seminaren, bei denen die Kosten teilweise oder gänzlich von Seminarsponsoren gedeckt werden, werden die Teilnehmeradressen den jeweiligen Sponsoren zur Verfügung gestellt.

Annullierungsbedingungen

Bei Abmeldungen oder Fernbleiben werden folgende Unkostenbeiträge erhoben:

- 50 CHF pro Person ab 14 Tage vor Seminarbeginn;
- 100 CHF pro Person ab 7 Tage vor Seminarbeginn oder Fernbleiben.