

Seminare / Séminaires 2012

Praxiseröffnung/-übernahme

Themen

Juristische Aspekte (Praxisbewilligung, Zulassung zur Sozialversicherung, Vertragswesen), **Gesellschaftsformen / Ehe- und Erbrecht** (Trennung Privat- vom Geschäftsvermögen, Ehegüterstand, Erbschaftsplanung), **Praxisrichtung** (Inneneinrichtung, Kostenberechnung), **Praxisadministration** (Leistungserfassungs- und Abrechnungssysteme), **Unternehmensbewertung einer Arztpraxis** (Berechnung und Beurteilung des Unternehmenswertes), **Finanzierung der Arztpraxis** (Businessplan, Kredite, Absicherungsmöglichkeiten), **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Personen- und Sachversicherungen, Vorsorgeplanung).

Sponsoren

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

Daten

K04	Donnerstag, 6. September 2012 9.00–16.30 Uhr	Zürich FMT
K05	Donnerstag, 8. November 2012 9.00–16.30 Uhr	Basel Hotel Victoria

Praxisübergabe

Hinweis: Vor allem aus steuer- und vorsorgeplanerischer Sicht lohnt es sich, sich bereits frühzeitig (5–10 Jahre) mit diesem Thema auseinanderzusetzen.

Themen

Juristische Aspekte (Praxisübergabevertrag, allg. Vertragswesen, Übergabe der Krankengeschichten), **Unternehmensbewertung einer Arztpraxis** (Berechnung Inventarwert und Goodwill als Verhandlungsbasis), **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Übergabe/Auflösung von Versicherungsverträgen, Pensions- und Finanzplanung), **Steuern** (Steueraspekte bei der Praxisübergabe, Optimierung der steuerlichen Auswirkungen, Liquidations- und Grundstückgewinnsteuer, Bestimmung des optimalen Übergabezeitpunktes).

Sponsoren

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

Daten

K09	Donnerstag, 13. September 2012 13.30–18.00 Uhr	Zürich FMT
------------	--	----------------------

K10	Donnerstag, 15. November 2012 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria
------------	---	--------------------------------

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.

Datum

K12	Donnerstag, 20. September 2012 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
------------	--	-----------------------------

Praxiscomputerworkshop

Inhalt

Der Workshop beinhaltet eine Einführung in die Anforderungen an ein Praxisinformationssystem sowie Unterstützung im Evaluationsprozess. Anhand einer modernen vernetzten Praxisinfrastruktur werden die Beurteilungskriterien für eine praxis- und zukunftsstaugliche Softwarelösung dargestellt. Die Workshopteilnehmer/innen erhalten die einmalige Möglichkeit, sechs führende Praxisinformationssysteme (Leistungserfassung, elektronisches Abrechnen unter Einbezug der TrustCenter, Agendaführung, Statistiken, Laborgeräteeinbindung, elektronische Krankengeschichte, Finanzbuchhaltungslösungen usw.) kennenzulernen.

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.

Datum

K15	Donnerstag, 29. November 2012 13.30–18.00 Uhr	Olten Stadttheater Olten
------------	---	---------------------------------------

Tarifwerk TARMED – Einführungskurs

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und an solche, die kurz vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen. Der Einführungskurs vermittelt den Kursteilnehmern die Grundlagen des Tarifwerkes TARMED. Die Seminarteilnehmerzahl ist begrenzt.

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 Analysenliste), **Organisationen und Informationsquellen** (www.tarmed.suisse.ch etc.).

Kosten

200 CHF (inkl. Kursunterlagen).

Datum

K61	Dienstag, 18. September 2012 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte
------------	--	----------------------------

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!

Responsabilité rédactionnelle: FMH SERVICES

Kosten

300 CHF (inkl. sämtliche Kursunterlagen und Verpflegungen).

Datum

K64	Mittwoch, 12. September 2012 9.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
------------	---	------------------------------

Telefonseminar für MPA (bzw. Praxisteam)

Das Seminar richtet sich an MPAs, welche im **telefonischen Kundenkontakt** stehen bzw. Auszubildende, welche im professionellen Telefonieren angeleitet werden sollen. Die **«Visitenkarte» der Arztpraxis** soll den modernen Anforderungen gerecht werden.

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.

Datum

K66	Mittwoch, 7. November 2012 9.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
------------	---	------------------------------

Röntgen in der Arztpraxis

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und an solche, die vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen. Das Seminar ist auf maximal 15 Teilnehmer/innen beschränkt.

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 Vademecum rund ums Röntgen.

Kosten

300 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

Datum

K16	Donnerstag, 23. August 2012 9.30–16.00 Uhr	Niederscherli WIROMA AG
------------	--	------------------------------------

Crashkurs Versicherungsmedizin

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, vom Assistenzarzt bis zum Klinikdirektor, vom Grundversorger bis zum Superspezialisten. Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Schweiz. Gesellschaft der Vertrauens- und Versicherungsärzte (SGV) durchgeführt.

Themen

Durch Fallbeispiele lernen die Teilnehmenden die **Spielregeln der Versicherungsmedizin von KVG, UVG und IVG** kennen und wissen danach, welche **Hürden durch Gesetze und Verordnungen** entstanden sind. Am Schluss des Kurses ist allen bekannt, in welchen Gesetzen die wesentlichen Aspekte der Versicherungsmedizin behandelt werden, welche Ämter dafür zuständig sind und wo genau diese Regeln und Verordnungen nachgelesen werden können.

Kosten

100 CHF (inkl. sämtliche Kursunterlagen und Verpflegungen).

Datum

K91	Donnerstag, 23. August 2012 13.30–16.00 Uhr	Bern Schmiedstube
------------	---	------------------------------

Ouverture et reprise d'un cabinet médical

Contenu

Business plan (préparation du plan de financement et crédit d'exploitation, financement par la banque), **Aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, choix du mobilier, budget), **Estimation d'un cabinet** (inventaire et goodwill), **Administration d'un cabinet médical** (dans le cabinet, par la banque), **Assurances** (toutes les assurances à l'intérieur et autour du cabinet), **Passage du statut de salarié à celui d'indépendant et fiscalité**.

Sponsors

Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir www.fmhservices.ch).

Dates

K22	Jeudi 13 septembre 2012 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 22 septembre 2012 17.00–21.30 h	Genève Crowne Plaza

Remise d'un cabinet médical

Contenu

Aspects juridiques (autour du contrat de remise/reprise), **Estimation d'inventaire et goodwill d'un cabinet**, **Assurances** (prévoyance, assurances à l'intérieur et autour du cabinet), **Conséquences fiscales d'une remise**.

Sponsors

Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir www.fmhservices.ch).

Date

K25	Jeudi 15 novembre 2012 17.00–21.30 h	Genève Crowne Plaza
------------	---	--------------------------------

Anmeldung und Auskunft / Inscription et information

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

Hinweis / Remarque

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

Les adresses des participants aux séminaires dont les coûts sont couverts en partie ou totalement par des sponsors sont communiquées aux sponsors concernés.

Annullierungsbedingungen / Conditions d'annulation

Bei Abmeldungen oder Fernbleiben werden folgende Unkostenbeiträge erhoben:

Un montant est perçu pour une absence ou une annulation. Il est de:

- 50 CHF pro Person ab 14 Tage vor Seminarbeginn / par personne dans les 15 jours avant le début du séminaire;
- 100 CHF pro Person ab 7 Tage vor Seminarbeginn oder Fernbleiben / par personne dans les 7 jours avant le début du séminaire.