Ein Seminarangebot für Führungskräfte im Krankenhaus

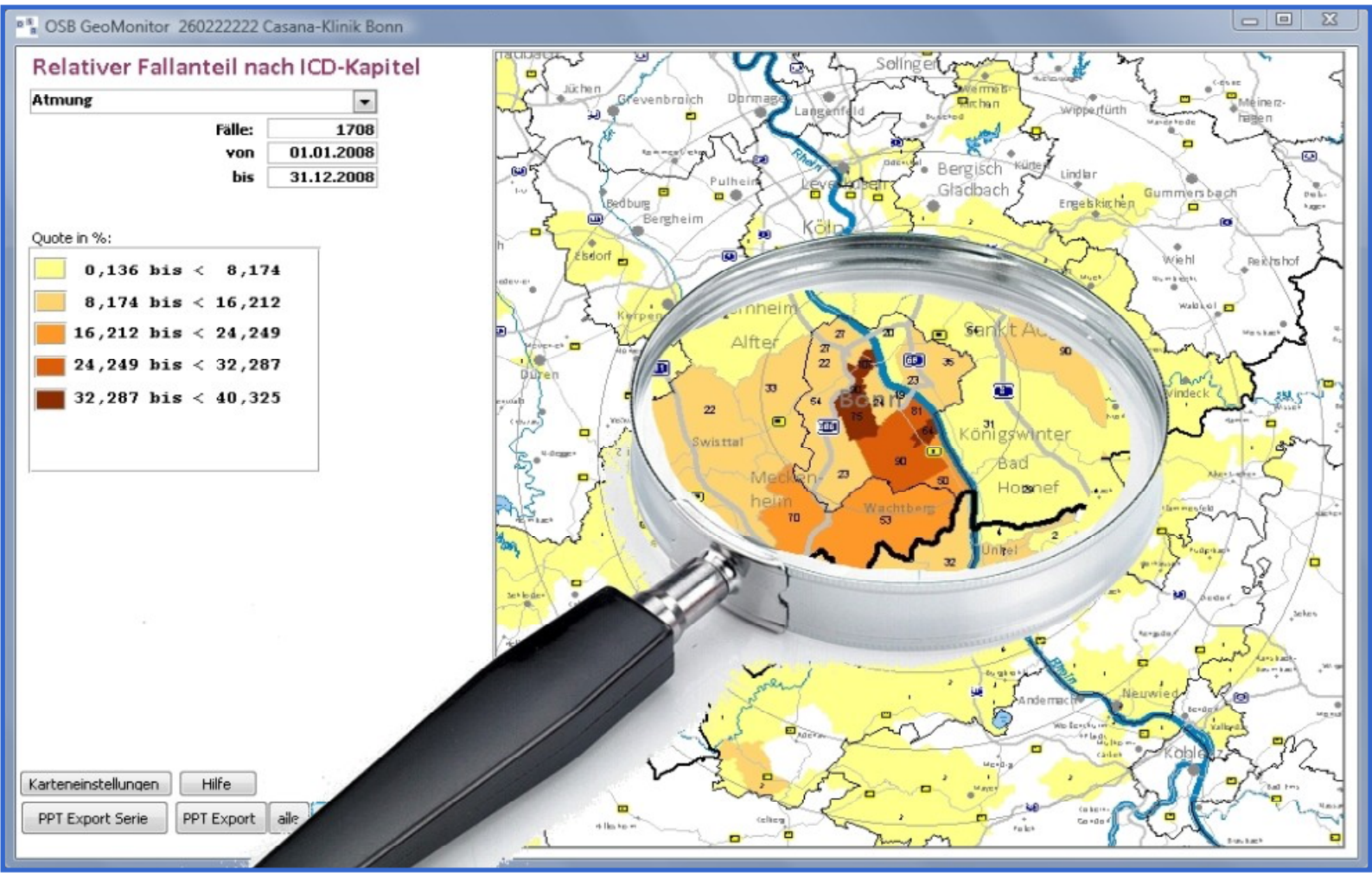
SEMINAR

GEOMARKETING

FÜR KRANKENHÄUSER IM WETTBEWERB

100%
der bisherigen Teilnehmer würden das Seminar weiter-empfehlen

Patienten gewinnen, Einweiser binden: Ihr Seminar für ein erfolgreiches (Geo-) Marketing



LUTUM+TAPPERT GEOMARKETING.DE

OSB Krankenhaus-management-beratung GmbH

GEOKODIERUNG FÜR KRANKENHÄUSER

ein unverzichtbares Instrument für den strategischen Erfolg

Krankenhäuser befinden sich in einem dynamischen Umfeld. Politische, gesetzliche, wirtschaftliche sowie demografische Veränderungen zwingen Krankenhäuser dazu, wie Wirtschaftsunternehmen angebotsorientiert zu agieren und zu planen. Zukünftige Anforderungen liegen darin, eigene Stärken und Schwächen zu identifizieren, die in der unternehmensrelevanten Umwelt liegenden Risiken zu erkennen, Chancen zu nutzen und somit die langfristige Leistungsfähigkeit des Krankenhauses sicherzustellen. Ein unverzichtbares Instrument für diesen strategischen Erfolg stellt das Geomarketing dar. Hierbei werden Patienten-, Abrechnungs- und Einweiserdaten aufbereitet und durch die Übertragung auf digitale Karten mit einer geografischen Komponente versehen. Neben der Ist-Situation werden relevante Veränderungen, vorhandene Potenziale und Handlungsnotwendigkeiten eindrucksvoll visualisiert und eine Evaluation von getroffenen Entscheidungen und ergriffener Maßnahmen hinsichtlich ihrer Effizienz ermöglicht.

Das lernen Sie in diesem Seminar!

Sie erfahren,

- was Geomarketing mit vorhandenen Routinedaten (§21 Daten) ist,
- welche Methoden und Instrumente dazu gehören und wie Sie diese anwenden,
- welche Möglichkeiten und Grenzen existieren,
- wie Sie Geodaten interpretieren und Handlungsempfehlungen ableiten,
- wie Sie Stolpersteine erkennen und vermeiden.

Damit Sie später die wesentlichen Fragen beantworten können!

Stärken Sie Ihre Kompetenz für aktuelle Fragestellungen

- Wo kommen unsere Patienten her?
- Wo befinden sich kompetitive Angebotsstrukturen?
- Wie wirkt sich der demografische Wandel auf die zukünftige Nachfrage aus?
- In welchen Bereichen bieten sich möglicherweise Kooperationen an?
- Wie hoch ist unsere Marktausschöpfung und wo gibt es Wachstumspotenziale?
- Welche niedergelassenen Ärzte weisen uns welche Patienten (nicht) ein?
- Welche Instrumente und Methoden der Einweisergewinnung und -bindung gibt es?

Unser Seminarangebot für Führungskräfte im Krankenhaus!

Unser Seminarangebot richtet sich an Vertreter von Krankenhäusern aller Versorgungsstufen:

- Geschäftsführer, Chefärzte, Verwaltungsleiter und -mitarbeiter
- Leiter und Mitarbeiter aus dem Bereich (Medizin-)Controlling
- Leiter und Mitarbeiter aus dem Bereich Unternehmensentwicklung
- Leiter und Mitarbeiter aus dem Bereich Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Begrenzte Teilnehmerzahl = Seminareffizienz + individueller Dialog

So läuft das Seminar ab!

- 10.00 bis 11.30 Uhr: Einführung in die Thematik des Geomarketings für Krankenhäuser
- 11.45 bis 13.15 Uhr Konkrete Auswertungen und Interpretation von Echtdaten

Mittagspause bis 14.15 Uhr

- 14.15 bis 15.45 Uhr Maßnahmen zur Patienten- und Einweiserbindung
- 15.45 bis 16.30 Uhr Abschließende Diskussion und Handlungsempfehlungen

Schulung anhand von eigenen Echtdaten garantiert direkten Nutzen!

Exklusiv für die Seminar-Teilnehmer erstellen wir auf Wunsch Geomarketing-Auswertungen auf Basis Ihrer hauseigenen Leistungsdaten. **Optionaler Service - Ohne Aufpreis!**

- **Zwei Wochen** vor Seminarbeginn fragen wir bei den Teilnehmern die § 21-Datensätze des jeweiligen Krankenhauses ab, unterziehen diese einem Plausibilitätscheck und führen die Geomarketing-Auswertungen durch.
- Im Rahmen des Seminars werden die hausindividuellen Geomarketing-Auswertungen auf einer CD-Rom im MS Power-Point Format an die Teilnehmer verteilt.

Damit bietet Ihnen dieses Seminar entscheidende Vorteile!

Wissen auf den Punkt gebracht

Sie erhalten einen kompakten Einstieg in das Thema Geomarketing: Patientenherkunft, Marktpotenzial und Einweiserbindung.

Kleine Gruppen - Individueller Nutzen

Die Teilnehmerzahl der Seminare ist auf maximal 20 Teilnehmer begrenzt. Dies garantiert eine hohe Effizienz und ermöglicht den individuellen Dialog.

Praxis zum Anfassen - Direkter Nutzen

Zahlreiche Beispiele aus der Praxis sowie die optionale Integration von Ihren hauseigenen Echtdaten in den Seminarablauf erleichtern den Transfer in den Arbeitsalltag.

Einfacher und schneller Zugriff

Sie erhalten alle Seminarunterlagen, weiterführende Literatur und Ihre hausindividuellen Geomarketing-Auswertungen direkt auf CD-Rom.

Eine Investition in die Zukunft

In unserem Seminar erhalten Sie die nötigen Impulse und die Möglichkeit zum Erwerb des rabattierten Geomarketing-Tools OSB-GEOMonitor ©, um die strategische Leistungsentwicklung im eigenen Krankenhaus zielgerichtet fortzuführen.

REFERENTEN

Dr. med. Hagen Schilling

Geschäftsführer
OSB-Krankenhausmanagementberatung GmbH
Siegburg

Medizinische Leistungs- und Strukturentwicklung

Markus Lentz

Gesundheitsökonom / Berater
OSB-Krankenhausmanagementberatung GmbH
Siegburg

Geomarketing

VERANSTALTUNGSORTE UND KONTAKT

Lutum & Tappert DV-Beratung GmbH

Andreas-Hermes-Straße 7-9
53175 Bonn

LUTUM+TAPPERT GEOMARKETING.DE

Fon: 0228 – 95 91 40
Fax: 0228 – 95 91 444
Mail: info@geomarketing.de

OSB-Krankenhausmanagementberatung GmbH

Dammstraße 17
53721 Siegburg

OSB Krankenhaus-management-beratung GmbH

Fon: 02241 - 201 33 77
Fax: 02241 - 201 33 79
Mail: info@osb-krankenhausmanagement.de

Beste Erreichbarkeit

Die Veranstaltungsorte **Bonn** und **Siegburg** verfügen über Flughafennähe und ICE-Anschluss

GEOMARKETING
FÜR KRANKENHÄUSER IM WETTBEWERB

Information und Anmeldung

OSB-Krankenhausmanagementberatung GmbH
Frau Gabriele Lehrmund
Dammstraße 17
53721 Siegburg

Telefon: 02241 – 201 33 77
Fax: 02241 – 201 33 79
Mail: lehrmund@osb-krankenhausmanagement.de
www.osb-krankenhausmanagement.de

TEILNAHMEBEDINGUNGEN.
Der Preis für dieses Seminar beträgt € 680,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Anmeldung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

Weitere Termine in 2010 buchbar!

Bitte kontaktieren Sie uns!

Ja, ich melde mich für das Seminar „Geomarketing für Krankenhäuser im Wettbewerb“ zu den nebenstehenden Bedingungen

- ☐ am **10. Februar 2010** in **Siegburg** an.
- ☐ **Ja**, ich nehme den Service der **kostenlosen Geomarketing-Auswertungen** auf Basis des § 21-Datensatzes in Anspruch

Ja, ich interessiere mich für ein Inhouse-Seminar „Geomarketing für Krankenhäuser im Wettbewerb“ in unserem Krankenhaus.

- ☐ Bitte kontaktieren Sie mich diesbezüglich.

Name
Vorname
Position
Institution
Abteilung
Straße
PLZ/Ort
Telefon
Fax
E-Mail
Rechnung an (Name)
Datum Unterschrift

Faxantwort an: 02241 – 201 33 79