

Wie finde ich die Mitarbeiter, die in meine Ordination passen?

(Teil 2) Die richtigen Mitarbeiter zu haben ist heute entscheidend – ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für Ihr „Unternehmen Arztpraxis“.

Das Einstellungsgespräch

Die gängigste Auswahlmethode ist das persönliche Einstellungsgespräch. In 30–45 Minuten müssen Sie herausfinden, ob ein Bewerber einen Arbeitsplatz mit einer Vielzahl unterschiedlicher Anforderungen gut ausfüllen wird oder nicht. Doch wenn nicht ausreichend vorbereitet, bringt Ihnen ein „nettes Gespräch“ gar nichts. So wird eine Flut unstrukturierter Bewerberinformationen gesammelt, die nicht optimal zur Entscheidungsfindung beitragen.

Das Kernstück des Interviews

Das Anforderungsprofil beschreibt Anforderungskriterien wie „Teamfähigkeit“, „selbständiges Handeln“ usw. anhand konkreter Verhaltensweisen.

Ziel der Sondierungsphase des Interviews ist es herauszufinden, inwieweit der Bewerber solche Verhaltensweisen in den entscheidenden Arbeitssituationen an den Tag legt.

Gute Informationen erhält man nur durch gute Fragestellungen und Fragetechniken.

Die Interview-Auswertung

Während des Interviews ist es notwendig, dass Notizen gemacht werden. Diese Notizen sind die Voraussetzung für eine effektive und möglichst objektive Auswertung. Unsere Erinnerung neigt dazu, mit zunehmender zeitlicher Distanz die Realität zu verzerren und Inhalte zu vermischen (Irgendwo hat er doch so etwas wie ... gesagt?). Der subjektive Eindruck überlagert dann die sachliche Realität. Die Notizen aus dem Interview wirken dem entgegen.

Die meisten Ärzte würden erschrecken, wenn sie die Höhe des Kostenblocks erfahren würden, den ihnen ungeeignete Mitarbeiter bescheren.

Bereits bei der Neueinstellung von Mitarbeitern kann der Kostensenkungsprozess beginnen: indem die richtigen Mitarbeiter eingestellt werden. Seminare rund um das Thema „Der Arzt als Führungskraft“ vermittelt Ihnen in kurzer Zeit das notwendige Know-how, Coachings helfen bei der Umsetzung.

• Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
• Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

INITIALZÜNDUNG FÜR IHR PRAXISTEAM :

Fr. 02.10., Sa. 03.10. und Sa. 17.10.2015, wieder in GRAZ, STAFAM
2 ½ Tage, die sich auf alle Fälle lohnen!

Kompaktlehrgang

DIE PROFESSIONELLE ARZT-ASSISTENTIN

Förderung der Kurskosten möglich -

5 % Sonderbonus für Leser der Ärztekron!

Lehrgangsinhalte des 5teiligen Kompakttrainings:

- ✓ Das Unternehmen Arztpraxis – neue Anforderungen spielend meistern
- ✓ Kommunikation + Telefon - Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2teilig)
- ✓ Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten, Konflikte meistern, Konflikte nutzen!
- ✓ Zeit und Persönlichkeit - typgerechtes Selbstmanagement im Alltag
- ✓ Souveränes Auftreten - beeindruckend mit Patienten umgehen

Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Sonderkonditionen nützen und rasch anmelden! Kosten ohne Förderung + Rabatt: Euro 895,-/ TeilnehmerIn

✓ **AUFBAUENDE ZUSATZM ODULE OPTIONAL BUCHBAR:**

Fr. 16.10. 14.00-18.00 h: Erfolgreich arbeiten im Team

Sa. 12.12. 10.00-18.00 h: a) Effiziente Vorbereitung der Praxis-Buchhaltung

b) Praxismarketing- unverzichtbares Basiswissen für die moderne Praxismanagerin

Unverbindliche Informationen u/ o Anmeldung: Tel: + 43 (0) 664 - 460 16 35, Viktoria Hausegger, mehr.wert für ärzte und apotheker, office@mehrwertmarketing.at; www.mehrwertmarketing.at



VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.

für ärzte und apotheker.
marketing, das gezielt bewegt.
Tel.: 0664/460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at