

NEUE SEMINARREIHE
Für Zahnarztpraxen

**FACHKRÄFTEMANGEL.
REALITÄT ODER
SCHWARZMALEREI?**

WECKDNTL
ZAHNTECHNIK ANNO2004

Fachkräftemangel. Realität oder Schwarzmalerei?

Fachkräftemangel darf zu Recht als eine der größten Herausforderungen in der zahnärztlichen Praxisführung bezeichnet werden. Kaum eine Praxis, die nicht über immer schwerer zu besetzende Stellen klagt. Auch die fachliche Qualität der Bewerber*Innen beklagen viele Praxisinhaber*Innen, sowie persönliche Faktoren wie z.B. mangelnde Reife, zu wenig Loyalität gegenüber der Praxis, hoher Krankenstand, u.v.m. Die Liste wäre endlos weiterzuführen. Demgegenüber stehen leistungswillige und gut ausgebildete Mitarbeiter*Innen, die es zu halten und weiter zu entwickeln gilt.

Auch der Azubimarkt scheint leer gefegt. Gerade kleine und mittlere Unternehmen, dazu gehören auch Arzt – und Zahnarztpraxen, tun sich oft schwer, geeignete Auszubildende zu finden.

Insbesondere wenn große Unternehmen in der Region im Wettbewerb um Azubis „kämpfen“, haben Zahnarztpraxen oft das Nachsehen.

Nachgewiesenermaßen kostet Personalsuche Zeit, Geld und Nerven. Jeder Wechsel ist eine Belastungsprobe für das Team der Praxis, für Zahnarzt und Patienten.

So macht es Sinn, professionelle Strategien für ein erfolgreiches Personalmanagement zu entwickeln. Tradierte Recruiting – Wege haben ausgedient, unstrukturierte Bewerbungsprozesse führen zu Fehlbesetzungen. Eine nicht genutzte Probezeit, mangelnde Fachkenntnisse der Bewerber*In, fehlende aktive Einarbeitung und Förderung enden oft mit Frustration auf beiden Seiten – und nicht selten mit Kündigung.

Die Fachkräfteformel. Mitarbeiter finden. Mitarbeiter entwickeln. Mitarbeiter begeistern.

Der Fachkräftemarkt ist in Bewegung, Mitarbeiter*Innen können aus einer Vielzahl an Stellenangeboten wählen. Nicht jede Praxis bekommt die Mitarbeiter, die sie braucht und die sie sich wünscht. Personalmarketing beginnt mit dem Image der Praxis, mit der von Patienten und Mitarbeiter*Innen (auch den ausgeschiedenen) erlebten Praxiskultur, dem Führungsstil der Praxisleitung u.v.m. Fluktuation und Krankenstand sind Kennzahlen, die nicht unberücksichtigt bleiben sollten, wenn es darum geht, als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

Um unsere Kunden bei den Aufgaben Personalgewinnung, Personalentwicklung, Personalbindung aktiv zu unterstützen, haben wir für das Jahr 2020 einige ganz besondere Kundenveranstaltungen konzipiert.

Wir möchten Zahnärzten*Innen und den Mitarbeiter*Innen aus allen Abteilungen der Praxis und allen Qualifikationsstufen über das Jahr 2020 verteilt praxisnahe Workshops mit garantiertem Mehrwert für Ihre Praxis anbieten.

Unsere Referentin

SYBILLE DAVID-HEBGEN



Unsere Referentin Sybille David-Hebgen (Praxisknigge und Zahnärztliche Praxisberatung) berät und coacht Praxen seit vielen Jahren zum Thema Mitarbeiterführung, Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeitergewinnung.

Für die Landes Zahnärztekammer Hessen ist sie als Expertin im Pilotprojekt „Top Praxis – Top Team“ für eben diese Themen tätig.

18.FEB

Neue Mitarbeiter finden – Talente im Team an die Praxis binden – als Top-Arbeitgeber wahrgenommen werden

18.30 – 21.00 Uhr

Zielgruppe:

- Zahnärzte*Innen
- Praxismanager*Innen
- Personalverantwortliche

59,- €WECK Dental
Solingen

- Wo man neue Mitarbeiter im digitalen Zeitalter findet
- Wie man Top-Kräfte erreicht
- Warum man Talente im Team behutsam fördern sollte
- Ein erfolgreiches Mehrgenerationen-Team entwickeln
- Onboarding. Neue Mitarbeiter*Innen systematisch integrieren und entwickeln
- Wann es Zeit ist, sich von einem/ einer Mitarbeiter*In zu trennen

DI

Leistungsbereite Mitarbeiter*Innen mit Freude am Beruf sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Praxis. Nur mit einem verlässlichen Team können anspruchsvolle Praxiskonzepte umgesetzt werden. Es gibt einen nachgewiesenen Zusammenhang zwischen Praxisgewinn und Mitarbeitermotivation.

Freuen Sie sich mit uns auf einen hochinteressanten Abend, an dem Sie mit einer Fülle von neuen Impulsen nach Hause gehen werden. Versprochen!

19.FEB

Der Rezeptions-Knigge. Rezeptionsmanagement professionell

14.00 – 18.00 Uhr

Zielgruppe:

- Mitarbeiter*Innen, die an der Rezeption arbeiten

129,- €WECK Dental
Solingen**MI**

Richtet sich an alle Mitarbeiter*Innen, die an der Rezeption professionell interagieren, herzlich und lösungsorientiert kommunizieren und die Praxis souverän repräsentieren wollen. Jede TN erhält das Booklet „Der Rezeptionsknigge“ (Autorin Sybille David-Hebgen) als Geschenk dazu.

22.APRIL

Der Behandlungszimmer-Knigge. Patientenbetreuung die begeistert!

15.00 – 18.00 Uhr

Zielgruppe:

- Zahnarzthelfer*Innen

119,- €WECK Dental
Solingen

Wer auch anspruchsvolle Patienten überzeugen und beste Empfehlungen ernten möchte, braucht eine herzliche Betreuungskultur, fehlerfreie Behandlungsprozesse und beste Umgangsformen.

Im Kurs erhalten die Teilnehmer*Innen wertvolle Impulse für ihren Praxisalltag und erarbeiten Ideen für Begeisterungsfaktoren in der Praxis.

MI**2.SEPT**

Teamleitung professionell **149,- €**

13.00 – 18.00 Uhr

Zielgruppe:

- Zahnärzte*Innen
- Praxismanager*Innen
- Personalverantwortliche

WECK Dental
Solingen**MI**

Die Führung eines Teams ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Wer hier erfolgreich sein will, muss ganz unterschiedliche Erwartungen, z.B. von den Kollegen, dem Chef, den Patienten bedienen können. Die Teilnehmer*Innen lernen eigene Verhaltensmuster kennen und erfahren, worauf es in der Teamführung wirklich ankommt.

4.NOV

Der Azubi- und Young Professionals-Knigge

15.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe:

- junge Mitarbeiter*Innen
- Azubis

79,- €WECK Dental
Solingen**MI**

Ihre jungen Mitarbeiter*Innen und Azubis erhalten ein Update zeitgemäßer Umgangsformen im Praxisalltag. Sie erfahren, was Patienten in der Praxis erwarten, wie sie lösungsorientiert kommunizieren können, wie man sich am Telefon und im Behandlungszimmer professionell verhält und dennoch Herzlichkeit und Verständnis ausstrahlt.

ANMELDUNG

Praxis

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Email

DIENSTAG, 18. FEBRUAR 2020

Neue Mitarbeiter finden – Talente im Team an die Praxis binden – als Top-Arbeitgeber wahrgenommen werden

Name, Vorname

Name, Vorname

MITTWOCH, 19. FEBRUAR 2020

Der Rezeptions-Knigge

Name, Vorname

Name, Vorname

MITTWOCH, 22. APRIL 2020

Der Behandlungszimmer-Knigge

Name, Vorname

Name, Vorname

MITTWOCH, 2. SEPTEMBER 2020

Teamleitung professionell

Name, Vorname

Name, Vorname

MITTWOCH, 4. NOVEMBER 2020

Der Azubi- und Young Professionals-Knigge

Name, Vorname

Name, Vorname

Bitte senden Sie diese Anmeldung zurück

per Email an: neuhausen@weckdental.de

per Fax an: (0212) 1 39 40 14

per Post an: Weck Dental Technik, Lindgesfeld 29, 42653 Solingen

WECKDNTL

ZAHNTECHNIK ANNO2004

Lindgesfeld 29 • 42653 Solingen

Fon (0212) 1 39 40 13

Fax (0212) 1 39 40 14

info@weckdental.de

WWW.WECKDENTAL.DE

Mit Einsenden dieser Karte stimmen Sie zu, dass wir Ihre Daten zum Zweck der Information über unsere Produkte, Sonderaktionen, Preisvorteile und Neuigkeiten verwenden. Ihre Daten werden nicht an Dritte weitergegeben. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für werbliche Zwecke jederzeit widersprechen. Sollten Sie zukünftig keine weitere Informationschreiben von uns erhalten wollen, teilen Sie uns den entsprechenden Wunsch gerne telefonisch (0212 - 1 39 40 13) oder schriftlich mit (Weck Dental Technik, Lindgesfeld 29, 42653 Solingen, email: neuhausen@weckdental.de)