



Hintergrundwissen für praxisberatende VertriebsmitarbeiterInnen zum Thema: „Praxismanagement-Fitness und Ziele“

Von IFABS

Erstellt am 20 Nov 2020 - 10:01

Worum es geht

Eine zunehmende Anzahl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Medizintechnik- und Pharma-Vertrieb unterstützt angebotsbegleitend ihre haus- und fachärztlichen Ansprechpartner mit Rat und Tat bei der Praxisführung. Um seinen Support weiter zu vertiefen, ist dieser Personenkreis immer auf der Suche nach neuen Themen, die sie hierbei einsetzen können. Eine Beitrags-Serie liefert hierfür passenden Nachschub. In diesem Beitrag geht es um das Thema „Praxismanagement-Fitness und Zielbildung“ sowie um ein Instrument, mit dessen Hilfe der Vertrieb niedergelassene Ärzte beim Aufbau und der Entwicklung ihrer Praxismanagement-Fitness helfen kann.

Das Wesen der Praxismanagement-Fitness

Praxismanagement-Fitness bezeichnet - über alle ärztlichen Fachgruppen betrachtet - einen reibungslos funktionierenden Praxisbetrieb, der so leistungsfähig ist, dass er die wechselnden Belastungen und Anforderungen des Arbeitsalltags problemlos und flexibel abfedert. Hierdurch werden zukunftsbeständig und flexibel gleichermaßen

- die bestmögliche medizinische Versorgungsqualität für die Patienten,
- eine ausgewogene und motivierende Arbeitsqualität für Arzt / Ärzte und Medizinische Fachangestellte und
- der wirtschaftliche Erfolg

sichergestellt. Im Zustand der Praxismanagement-Fitness sind damit konkret

- die Risiken für Demotivation, Ärger, Stress, Zeitdruck, Arbeitsüberlastung und unzufriedene Patienten nahezu ausgeschlossen,
- Effektivität, Effizienz und Produktivität der Arbeit optimiert sowie
- die Voraussetzungen für eine nachhaltige Stabilität des Praxisbetriebes gewährleistet.

Warum Ziele ein wichtiger Fitness-Baustein sind

Ziele sind vorweggenommene Vorstellungen über das Ergebnis von Aufgaben, Tätigkeiten oder Projekten. Sie geben Antwort auf die Frage „Was soll erreicht werden?“ und helfen bei Koordination, Steuerung und Kontrolle des gesamten Praxisgeschehens.

Wie sieht die Realität der Nutzung von Zielen aus?

Untersucht man die Verwendung von Zielen in Arztpraxen, so wird man nicht nur relativ selten fündig - nur etwa 25% der Praxisinhaber verfügen über ausgearbeitete Zielsysteme - , sondern stößt auch - analysiert man Praxis-Konzepte und Business-Pläne - auf grundlegende Fehler bei der Zielausarbeitung, denn:

- sie sind häufig unspezifisch formuliert,
- es fehlen eindeutige Messgrößen, die die beabsichtigten Resultate überprüfbar machen,
- viele Ziele sind unrealistisch, d.h. zu hoch oder zu niedrig angesetzt,
- der Zielhorizont ist nicht definiert,
- alle Ziele sind gleichwertig, es existieren keine Zielhierarchie und -prioritäten,
- Ziel-Zusammenhänge oder -Widersprüche bleiben unberücksichtigt,



- es sind keine Verantwortlichen benannt und
- es unterbleiben Angaben zum Turnus der Zielüberprüfung.

Hinzu kommt, dass die Medizinischen Fachangestellten die für sie relevanten Ziele oft gar nicht oder nur teilweise kennen, eine ungünstige Ausgangsposition für Arbeitszufriedenheit und exzellente Teamleistungen.

Wie kann der Vertrieb Ärzten helfen, die Fitness ihrer Praxis zu bestimmen?

Der für den Vertrieb als Support-Instrument entwickelte Praxismanagement-Scanner© bietet die Möglichkeit, Haus- und Fachärzte nicht nur bei der Optimierung ihrer Zielbildung, sondern im Hinblick auf ihre gesamte Praxisführung zu unterstützen. Wie das funktioniert, ist in dem White Paper: „Service-Tools für Medizintechnik- und Pharma-Anbieter zur Betreuung von Haus- und Fachärzten“ beschrieben.

Zum Download: <https://bit.ly/2WuSG3r> [1]

Dipl.-Kfm. Klaus-Dieter Thill

Institut für betriebswirtschaftliche Analysen, Beratung und Strategie-Entwicklung (IFABS)

E-Mail: post@ifabs.de [2]

Telefon: +49-211451329 (Voice Mail)

Telefon: +49-15234191376

Post: IFABS / Dipl.-Kfm. Klaus-Dieter Thill, Homberger Str. 18, 40474 Düsseldorf.

- [Politik, Recht und Wirtschaft](#)

Quellen URL (aufgerufen am 29 Nov 2021 - 10:14): <https://www.medcom24.de/node/25011>

Links:

[1] <https://bit.ly/2WuSG3r>

[2] <mailto:post@ifabs.de>