



# Personal im Krankenhaus

gewinnen, binden, motivieren, entwickeln

Start: Februar 2010 • [www.euroforum-verlag.de/khpersonal](http://www.euroforum-verlag.de/khpersonal) • Jede Woche erhalten Sie eine Lektion per Post

Der Kampf um die besten Köpfe beginnt jetzt. Stellen Sie rechtzeitig die Weichen für die Überlebensfähigkeit Ihres Krankenhauses!



Fortbildungspunkte sind bei der Ärztekammer beantragt!



Flexible Weiterbildung ohne Reisekosten und Fehlzeiten!



# Erfolgsfaktor Personal

## Grußwort des fachlichen Leiters

Ob Krankenhaus, Pflegeheim, ambulante Dienste oder Gesundheitszentren – überall werden steigende Nachfragen und die Chance auf „mehr Kunden“ prognostiziert. Für die Krankenhäuser ist diese Entwicklung mit weiter ansteigenden Fallzahlen bei erhöhter Leistungsdichte, weil kürzeren Behandlungsdauern verbunden. Integrierte Versorgungsformen werden den bisher „stationären Behandlungsabschnitt“ auflösen. Da die Krankenhausbehandlung eine personaldominierte Dienstleistung ist und bleibt, stellt sich die Frage, wie das für die Arbeit benötigte Fachpersonal in Menge und notwendiger Qualifikation gewonnen und gebunden werden kann: Demographiebedingt werden künftig nicht in allen Ausbildungsberufen genügend junge Menschen aus- und fortgebildet werden können und die geburtenstarken Jahrgänge bereiten sich auf ihre Berentung vor.

Das Management von Krankenhäusern ist gut beraten, bereits heute Strategien zu entwickeln, wie künftig im harten Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte agiert werden kann. „Ohne ausreichende Arbeitskräfte kein Krankenhausbetrieb!“ Bereits heute sind Kliniken auszumachen, die wegen Personalmangel auf den Betrieb von Stationen verzichten müssen und damit ihre Existenz gefährden.

Höchste Zeit also, dieses zukunftsweisende Thema zur „Chefsache“ zu erklären. Denn: Zufriedene Patienten/Kunden gibt es nur, wenn das Krankenhaus gut ausgebildete und motivierte Fachkräfte anziehen vermag. Sie sind das A & O für wirtschaftliche Beständigkeit in einem zunehmend rauerem Wettbewerbsumfeld.

Mit diesem Lehrgang wollen wir Ihnen fundiertes Grundlagenwissen vermitteln und konkrete Hilfestellung geben, damit sich die begehrte Ressource „Mitarbeiter/-in“ auch künftig Ihrer Einrichtung zuwendet und Sie zu ihrem „Wunscharbeitgeber“ erklärt.



**Prof. Alfons Runde**

SRH FernHochschule Riedlingen, Berater und Projektmanager für Einrichtungen des Gesundheitswesens

## Ihr Zeitplan

**Start: 19. Februar 2010**

**Ende: 16. April 2010**

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion per Post.

## Warum Sie diesen Lehrgang auf keinen Fall versäumen sollten:

Dieser Lehrgang geht die Personalproblematik lösungsorientiert an: Sie erwerben praxisorientiertes Wissen zu einem modernen Personalmanagement und lernen anhand anschaulicher Beispiele. Sie erhalten konkrete Instrumente und Methoden, mit denen Sie unmittelbar arbeiten können. So werden Sie in kürzester Zeit handlungsfähig!

## „Der „War of talents“ ist das Schlüsselthema der Zukunft!“ f&w 1/2009

Qualifizierte Mitarbeiter zu finden und diese langfristig zu halten, erweist sich zunehmend als kritischer Erfolgsfaktor. Durch die Einführung von Fallpauschalen wurde ein hoher Kostendruck ausgelöst, der neue Personal- und Arbeitsstrukturen verlangt. Weiterhin sorgt der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern dafür, dass die Krankenhäuser auch im Bereich Human Resources die Strukturen moderner Unternehmensführung übernehmen müssen. Es gilt, Kostenvorteile in der Leistungserbringung zu erzielen und gleichzeitig die Mitarbeiterbindung und -motivation zu sichern.



# Ihre Lektionen: kompakt und praxisnah

## Einführung in den Lehrgang

Prof. Alfons Runde, und

Petra Schubert, Mitglied der Geschäftsleitung, Partnerin,

Kienbaum Management Consultants

## VERBESSERUNG DER LAGE MIT BESTEHENDEM PERSONAL

### Lektion 1

#### Ausrichtung der Personalprozesse auf den Kunden

- ▷ Herausforderungen der Personalarbeit
- ▷ Personalarbeit im Wandel:  
Unterschiede in den Anforderungen und der Positionierung
- ▷ Erwartungen der Kunden –  
Auswirkungen auf die Struktur und die Prozesse
- ▷ Personalarbeit als Wert schöpfender Faktor –  
Inhalte und Instrumente
- ▷ Zukünftige Trends und Entwicklungen
- ▷ Fallstudie: Universitätsklinik Köln

Petra Schubert, und

Dr. Nicolai Kranz, Geschäftsbereichsleiter Personal & Organisation,

Universitätsklinik Köln

### Lektion 2

#### Vom Bereitschaftsdienstmodell zum integrativen Arbeits(zeit)management

- ▷ Check-Up Ihres Arbeits(zeit)managements
- ▷ Instrumente für die Anpassung von Arbeitsanfall und Arbeitszeit
  - Möglichkeiten der Arbeitszeitflexibilisierung
  - Besonderheiten in Funktionsbereichen wie OP und Notaufnahme
- ▷ Bereitschaftsdienst: Reorganisation unter Beachtung von Effizienz und Mitarbeiterzufriedenheit
- ▷ Betriebsorganisatorische Optimierung der Arbeitszeiten
  - Verteilung von Arbeitsprozessen im Tages- und Wochenverlauf
  - Koordination zwischen verschiedenen Betriebsstellen (OP, Notaufnahme, Funktionen, Station) und Berufsgruppen
- ▷ Vereinbarkeit zwischen Beruf und Privatleben
- ▷ Arbeitszeitmanagement als Führungsaufgabe

Gottfried Müller, Projektleiter Krankenhaus, Fauth-Herkner & Partner

## NEUES PERSONAL GEWINNEN UND BINDEN

### Lektion 3

#### Arbeitgeberimage aufbauen: Wie Sie erfolgreiches Personalmarketing betreiben

- ▷ Das Krankenhaus als Arbeitgeber:  
Wahrnehmung in der Öffentlichkeit
- ▷ Internes und externes Arbeitgeberimage

- ▷ Facetten und Beurteilungskriterien
- ▷ Die Rolle der „Patientenorientierung“ im Kontext wirtschaftlicher Klinikführung
- ▷ Arbeitgebermarke versus Arbeitgeberimage
- ▷ Was zeichnet den glaubwürdigen und attraktiven Klinikarbeitsgeber aus?
- ▷ Strategien für eine exzellente Arbeitsplatzqualität
- ▷ Employer Branding: Vermarktung als positive Arbeitgebermarke
- ▷ Best Practice Beispiele

Prof. Alfons Runde

### Lektion 4

#### Rekrutierungsmanagement: Wo und wie Sie Personal finden

- ▷ Von welchem Personal sprechen wir?
  - Die Berufsgruppen, ihre Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- ▷ Externe Personalbeschaffung: Möglichkeiten, Vor- und Nachteile
  - Jobmessen, Berufsvorbereitungskurse, Schnupperpraktika u. ä.
  - Headhunter und Personalberater
  - Personalsuche im Ausland
- ▷ Interne Personalbeschaffung
  - eigene Aus- und Weiterbildung
  - interne vs. externe Ausschreibung

Joachim Manz, ehemals Vorstand, Rhön Klinikum AG

### Lektion 5

#### Personalauswahl: Wie Sie Personal beurteilen

- ▷ Anforderungsanalyse als wesentlicher Erfolgsfaktor guter Personalauswahl
- ▷ Methode 1: Multimethodales Interview
- ▷ Methode 2: Assessment Center
- ▷ Methode 3: Testverfahren in der Personalauswahl
- ▷ Deutscher Qualitätsstandard guter Personalauswahl: DIN 33430
- ▷ Fazit: Methodenmix als Königsweg

Dr. Bernd Runde, Leiter Personalmanagement, Prokurist,

Niels-Stensen-Kliniken

### Lektion 6

#### Personalführung: Mitarbeiter motivieren und langfristig binden

- ▷ Mythos Motivation: Welchen Beitrag leistet die Führung zur Motivation der Mitarbeiter?
- ▷ Leisten zufriedene Mitarbeiter mehr?  
Aspekte der Arbeitszufriedenheit im Krankenhaus
- ▷ Krankenhaus als Heimat: Wie kann eine langfristige Bindung der Mitarbeiter gestaltet werden?
- ▷ Führungsfeedback einfordern am Beispiel der Mitarbeiterbefragung
- ▷ Herausforderung Unternehmenskultur in turbulenten Zeiten

Susanne Steimer, Geschäftsführerin, arzt.praxis.qualität,

Beratung und Training im Gesundheitswesen

## PERSONAL ENTWICKELN

### Lektion 7

#### **Personalentwicklung: Aus- und Weiterbildungskonzepte entwickeln und umsetzen**

- ▷ Was ist Personalentwicklung und was kann sie leisten?
- ▷ Zielsetzung von Personalentwicklungskonzepten
- ▷ Basis der Personalentwicklungskonzepte: das Kompetenzmodell
- ▷ Ausrichtung auf die Zielgruppen
- ▷ Instrumente und Inhalte von Personalentwicklungskonzepten
- ▷ Personalentwicklungscontrolling

Petra Schubert

### Lektion 8

#### **Coaching und Mentoring als Teil der Personalentwicklung**

- ▷ Was ist Coaching/Mentoring/Supervision?
- ▷ Eigene Stärken erkennen und weiterentwickeln mit Coaching
- ▷ Der Coach als Unterstützer beim Aufbau neuer Strukturen und Prozesse
- ▷ Konflikte erkennen und lösen durch Coaching
- ▷ Den richtigen Coach/Mentor finden und gewinnen
- ▷ In welchen Situationen und für welche Mitarbeitergruppen ist Coaching sinnvoll?
- ▷ Coaching als Schlüssel zum Erfolg

Dr. Helga Kirchner, Geschäftsführerin, Professor Dr. Kirchner GmbH  
Institut für angewandte Betriebswirtschaft

### Lektion 9

#### **Vertragsgestaltung und Vergütung/Anreizsysteme**

- ▷ Rechtliche Rahmenbedingungen
- ▷ Vergütungsanreize durch Zielvereinbarungen
- ▷ Tarifrrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten, insbesondere Haustarifverträge, Betriebsvereinbarungen
- ▷ Kündigungsregelungen und Befristungen
- ▷ Möglichkeiten und Grenzen von Entwicklungsklauseln
- ▷ Möglichkeiten bei Outsourcing

Dr. Jens-M. Kuhlmann, Fachanwalt für Arbeitsrecht, und  
Dr. Peter Sieben, Rechtsanwalt, Quaas & Partner



**Inklusive CD-ROM** mit allen Volltexten  
und lektionsübergreifender Suchfunktion!

**Wir sind für Sie da!**

**Info-Telefon: 02 11/9686-3181**



Konzeption und Inhalt

**Petra Leven**

Senior-Produktmanagerin Lehrgänge



Organisation

**Petra Koenen**

Senior-Lehrgangskoordinatorin

E-Mail: [petra.koenen@euroforum.com](mailto:petra.koenen@euroforum.com)

## **Gebündelter Lernerfolg – reduzierte Kosten: Nutzen Sie die Vorteile einer Gruppenbuchung!**

Schulen Sie mit unserem Lehrgang Ihre Führungskräfte  
oder Ihre Abteilung und profitieren Sie mehrfach:

- ▷ Deutliche Ersparnis durch attraktive Sonderkonditionen
- ▷ Maßgeschneidertes Lernen durch individuellen Zuschnitt der Inhalte
- ▷ Flexibler Zeitplan nach Ihren Bedürfnissen
- ▷ Schnelle Umsetzung in die Praxis durch gleichen Wissensstand aller Beteiligten

Fordern Sie Ihr individuelles Angebot zum Vorteilspreis an  
und kontaktieren Sie

**Claudia Dickmanken**, Senior Marketing-Managerin  
Telefon 02 11/96 86 – 31 69 | [claudia.dickmaenken@euroforum.com](mailto:claudia.dickmaenken@euroforum.com)

oder nutzen Sie das Abfragefeld auf der Rückseite dieser Broschüre!

## **Unsere Qualität für Ihren Erfolg**

Der EUROFORUM Verlag bietet Führungs, Fach- und Nachwuchskräften mit dem Konzept der schriftlichen Management-Lehrgänge eine individuelle und flexible Form der Weiterbildung. Unser Lehrgangsportfolio erweitern wir halbjährlich um ca. 60 aktuelle Wirtschaftsthemen. Als Qualitätsführer setzen wir Zeichen: durch aktuelle Inhalte, professionelle Texte und Gestaltung sowie individuelle Kundenbetreuung. Renommierte Autoren vermitteln Ihnen detailliertes Fachwissen in komprimierter und praxisnaher Form. So garantieren wir, dass jeder Lehrgang zu Ihrem gewünschten Weiterbildungserfolg führt.

[www.euroforum-verlag.de](http://www.euroforum-verlag.de)

Der EUROFORUM Verlag ist Teil der börsennotierten Informa plc, die weltweit für hochwertige Fachinformationen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung steht.

[www.informa.com](http://www.informa.com)

## Lernen leicht gemacht – So läuft Ihre Weiterbildung ab:

Sie erhalten wöchentlich eine praxisnah und lesefreundlich aufbereitete Lektion, die ca. 50 – 70 Seiten, sowie Übungsaufgaben mit Lösungen umfasst. Nach Abschluss des Lehrgangs senden wir Ihnen eine CD-ROM mit allen Lektionen, Suchfunktion und druckfähigen Checklisten. Ein hochwertiges Teilnahmezertifikat dokumentiert Ihre erworbene Qualifikation. Fortbildungspunkte sind bei der Ärztekammer beantragt.

## Ihre Vorteile



### Kompakt und fundiert

Von einem breitgefächerten und erfahrenen Autorenteam erhalten Sie ausgewählte Lehrinhalte, punktgenau auf Ihre Situation im Klinikalltag zugeschnitten.



### Praxisorientiert und umsetzbar

Der Lernstoff ist konzentriert auf das für Ihren Berufsalltag Wesentliche. Sie erhalten zahlreiche Beispiele und nützliche Checklisten.



### Flexibel und individuell

Sie lernen nach eigener Zeiteinteilung und Prioritätensetzung.



### Kostengünstig und machbar

Ihnen entstehen weder Reisekosten noch Fehlzeiten, Ihre Weiterbildung ist zugeschnitten auf Ihre ganz persönliche und berufliche Einbindung.



### Keine Frage bleibt offen

Wenn Sie beim Durcharbeiten der Lektionen oder der Umsetzung des Erlernten Fragen haben, beantworten die Autoren und der fachliche Leiter diese gern!

## Für Sie haben wir diesen Lehrgang konzipiert:

- ▷ Vertreter von Allgemein- und Fachkrankenhäusern, Unikliniken, Reha- und Pflegeeinrichtungen, Ambulanten Zentren und Medizinischen Instituten, insbesondere
  - Mitglieder der Geschäftsführung und des Vorstands
  - Leiter Personalwesen (bzw. HRM)
  - Mitglieder des Klinikdirektoriums
  - Chefärzte
  - Pflegedienst- und Verwaltungsleitungen
  - Heimleiter
  - Vorsitzende von Mitarbeitervertretungen (Betriebsräten)
- ▷ Unternehmens- und Personalberatungen, Rechtsanwälte

## Das Autorenteam



### Fachliche Leitung

**Prof. Alfons Runde**

SRH FernHochschule Riedlingen (BW)



### Dr. Helga Kirchner

Professor Dr. Kirchner GmbH Institut für angewandte Betriebswirtschaft



### Dr. Nicolai Kranz

Universitätsklinik Köln



### Dr. Jens-M. Kuhlmann

Quaas & Partner



### Joachim Manz

ehemals Rhön Klinikum AG



### Gottfried Müller

Fauth-Herkner & Partner



### Dr. Bernd Runde

Niels-Stensen-Kliniken



### Petra Schubert

Kienbaum Management Consultants



### Dr. Peter Sieben

Quaas & Partner



### Susanne Steimer

arzt.praxis.qualität Beratung und Training im Gesundheitswesen

Die Lebensläufe der Autoren finden Sie im Internet unter [www.euroforum-verlag.de/khpersonal](http://www.euroforum-verlag.de/khpersonal)

[Kenn-Nummer]



INFOPOST  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

# Personal im Krankenhaus

Schriftlicher Management-Lehrgang in 9 Lektionen

- Ja, ich melde mich an für den schriftlichen Management-Lehrgang „Personal im Krankenhaus“** zum Preis von € 1.799,- zzgl. MwSt. pro Person. [P6100592M780]
- In unserem Unternehmen interessieren sich      **Personen** für diesen Lehrgang. Bitte erstellen Sie uns ein **individuelles Angebot zum Vorteilspreis**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

## Information und Anmeldung

**Petra Koenen**

E-Mail: [petra.koenen@euroforum.com](mailto:petra.koenen@euroforum.com)

Telefon: 02 11/96 86-31 81, Fax: 02 11/96 86-41 50

Schriftlich: EUROFORUM Verlag GmbH

Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

[www.euroforum-verlag.de/khpersonal](http://www.euroforum-verlag.de/khpersonal)

## Zeitplan

**Start: 19. Februar 2010, Ende: 16. April 2010**

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum Selbststudium per Post.

## Die Leistungen im Überblick

- ▷ 9 kompakte Lektionen
- ▷ Übungsfragen und -antworten zu jeder Lektion
- ▷ Unterstützung durch die Autoren
- ▷ Zwei Sammelordner zur Aufbewahrung der Lektionen
- ▷ Lehrgangs-CD-ROM mit Such-Index und druckfähigen Checklisten
- ▷ Qualifiziertes Teilnahmezertifikat

**Teilnahmebedingungen.** Der Preis für diesen Lehrgang beträgt € 1.799,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

**Datenschutzinformation.** Die EUROFORUM Verlag GmbH verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Verlag GmbH, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Name:
Position:
Abteilung:
E-Mail:

Die EUROFORUM Verlag GmbH darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:  
Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein      Zusendung per Fax:  Ja  Nein

Firma:
Ansprechpartner im Sekretariat:
Straße:
PLZ/Ort:
Telefon:
Fax:

Rechnung an (Name):
Abteilung:

Lieferung an (Anschrift):

Datum:	Unterschrift:

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?  Ich selbst *oder*  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_