Fortbildungsangebot: Das Pflegestärkungsgesetz II in der ambulanten Pflege
Chancen nutzen – Erlöse steigern

Hintergrund

Mit dem Pflegestärkungsgesetz II wird der Grundsatz „ambulant vor stationär“ vom Gesetzgeber in die Tat umgesetzt. Durch die veränderten Einstufungen werden sich völlig neue Pflegestufen- und eine veränderte Kundenstruktur ergeben.

Zwar ist das Pflegestärkungsgesetz I schon seit diesem Jahr in Kraft, jedoch gelten die veränderten Einstufungen erst ab 2017. Damit ist 2016 ein Übergangs-und Vorbereitungsjahr für die Veränderungen, die ab 2017 greifen. Deshalb ist es strategisch sinnvoll, die geplanten Änderungen kennenzulernen und die Auswirkungen auf den eigenen Pflegedienst zu diskutieren sowie die Anpassung der Verträge und die Ausweitung des Leistungsangebotes in Hinblick auf Entlastungsangebote rechtzeitig vorzubereiten.

Zielsetzung

Die Teilnehmer/innen gewinnen einen Überblick über die Veränderungen durch das PSG II und können die Auswirkungen auf die Leistungen einschätzen. Im Mittelpunkt steht die strategische Umsetzung für den eigenen Dienst und die zu entwickelnden Maßnahmen wie Schulung der Mitarbeiter/innen, detaillierte Erfassung auch der bisher kostenlos erbrachten Leistungen und Vorbereitung von Vertragsgesprächen mit den Pflegekunden.

Nutzen

Das Seminar befähigt die Teilnehmer/-innen:

- die gesetzlichen Veränderungen zu reflektieren
- die Chancen zu erkennen und strategisch umzusetzen
- die Vorteile der neuen Leistungen für die Kunden deutlich zu machen
- auf Einwände der Kunden reagieren zu können
- mögliche neue Leistungen umzusetzen.

Inhalte

1. Tag - ganztägig
    - PSG I und II – die wichtigsten Änderungen für die ambulante Pflege
    - Blick in die Zukunft: wie ändert sich der Kundenstruktur und der Bedarf
    - Strategische Positionierung: neue Leistungen, Ausschöpfung der Budgets
    - Nutzen statt Leistungen vermitteln

2. Tag
    - Vertragsgespräche vorbereiten
    - Mitarbeiter schulen: Heimliche Leistungen aufspüren

- Beratung und Verkauf beim Kunden verbinden: Praxisübungen
- Einwandargumentation

Zielgruppe

Leitungskräfte, Pflegedienstleitungen, stellvertretende Pflegedienstleitung, Mitarbeiterinnen, die Beratungsgespräche führen

10 - 12 Teilnehmer/innen pro Gruppe

Methoden

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Übungen, Rollenspiele

Referentinnen

Mona Schöffler, Firma B&S, Berlin
Magistra Public Health, langjährige Tätigkeit im Vertrieb und Marketing, seit über zehn Jahren als Trainerin und Beraterin in der Sozialbranche tätig.
Fachautorin, u.a. des Fachbuchs „Verkaufsgespräche in der Pflege – Überzeugen Sie mit Ihren Leistungen“

Ilse Buchgraber, Firma B&S, Alzenau
Lehrbeauftragte Kommunikation Hochschule Weihenstephan-Triesdorf, langjährige Vertriebs.- und Beratungstätigkeit, seit ca. 10 Jahren als Trainerin und Beraterin in der Sozialbranche tätig.

Dauer

2 Tage

Kosten

950,00 Euro pro Tag zzgl. Reisekosten (DB, 2. Klasse oder Pkw 0,40€/km)
inklusive Teilnehmerunterlagen, Zertifikat und für jede Teilnehmerin das Fachbuch „Verkaufsgespräche in der Pflege – Überzeugen Sie mit Ihren Leistungen“

Termine

nach Absprache