



Fortbildungsangebot 2012



Lebendiges Lernen
für eine erfolgreiche
und innovative Gestaltung
von Einkaufsprozessen



*Lernen ist wie Rudern
gegen den Strom.
Hört man damit auf,
treibt man zurück.*

Lao Tse 570 v. Chr.

Editorial

Wir begleiten Sie mit den wichtigsten Bildungsthemen - praxisnah und nachhaltig

Sehr geehrte Kolleginnen, sehr geehrte Kollegen,

herzlich willkommen zum Fortbildungsangebot 2012 der Comparatio Health GmbH. Mit unseren Seminarthemen möchten wir Sie noch stärker bei der erfolgreichen Realisierung Ihrer praktischen Arbeit unterstützen. Der Ausgestaltung der Seminarinhalte liegen die Wünsche und Anforderungen Ihrer Klinik zugrunde.

Fortbildung ist für uns eine Investition in die Zukunft. Mit ihr tragen wir als Ihr Dienstleister zur Weiterentwicklung Ihres Klinikums bei und leisten einen wichtigen Beitrag zum Erfolg unserer Zusammenarbeit.

Um Ihre Fach- und Sozialkompetenz ergebnisorientiert zu verbessern, warten unsere Referenten mit neuen Herausforderungen und Antworten auf Sie. Profitieren Sie von den Angeboten, ungewöhnliche Blickwinkel einzunehmen und neue Sichtweisen zu gewinnen. Bei aller Themenvielfalt zeichnen sich unsere Fortbildungen durch ein gemeinsames Merkmal aus: Sie allesamt sind praxisnah.

Wir sind überzeugt, dass das vorliegende Angebot Ihr Interesse finden und Ihnen helfen wird, den wachsenden beruflichen Anforderungen auch weiterhin souverän zu begegnen.

Sie haben Fragen? Sprechen Sie mit uns, wir freuen uns auf Sie!

Beste Grüße

Ihr

Dr. Christoph Kumpf
Geschäftsführer

Inhalt

	Seite
Ihre Ansprechpartner.....	4
Teilnahmebedingungen.....	5
Unsere Referenten	7
Unser Angebot	14
Verhandlungstraining I - Erfolgreich verhandeln.....	14
Verhandlungstraining II - Schwierige Verhandlungssituationen.....	15
Vergaberecht I - Grundlagen	16
Vergaberecht II - Vertiefung	17
Führung für Sachgebietsleiter	18
Projektmanagement.....	19
Das moderne Sekretariat.....	20
Potentialentfaltung.....	21
Work-life-Balance	22
Zeit- und Selbstmanagement.....	23
Gesprächsführung am Telefon.....	24
Ihr Auftritt - Als Person überzeugen	25
Warengruppenspezifische Tagungen	26



Ihre Ansprechpartner

Astrid Adolf

Unternehmensassistentin

Podbielskistraße 269
30655 Hannover

Fon +49 511 3003 7914
Fax +49 511 3003 7910
astrid.adolf@comparatio.org



Gitta Jäger

Organisationsassistentin

Podbielskistraße 269
30655 Hannover

Fon +49 511 3003 7913
Fax +49 511 3003 7910
gitta.jaeger@comparatio.org

Teilnahmebedingungen

Unsere Leistungen für Sie

Das vorliegende Seminarangebot ermöglicht Ihnen eine effektive Fortbildung. Die Comparatio Health GmbH übernimmt die Kosten für Ihre Schulung, einschließlich folgender Leistungen:

- An- und Abreise mit der Deutschen Bahn, 2. Klasse, einschl. Reservierung
- Übernachtung im Einzelzimmer
- Vollverpflegung, diese umfasst:
 - Frühstücksbuffet
 - Mittagsbuffet mit einem Freigetränk
 - Tagungsgetränke wie Softgetränke, Kaffee und Tee
 - 3-Gang Menü/Buffer am Abend mit zwei Freigetränken

Wir bitten Sie, die Bahnbuchung für die An- und Abreise selbst zu organisieren. Stellen Sie uns die Fahrtkosten über Ihr Klinikum in Rechnung.

Anmeldung und allg. Geschäftsbedingungen

Voraussetzung für die Teilnahme an einer Fortbildung ist die Zustimmung Ihres Vorgesetzten. Das gesamte Fortbildungsangebot finden Sie auf unserer Intranetseite: <https://intranet.comparatio.org>

Änderungen behalten wir uns vor. Entsprechende Aktualisierungen finden Sie im Intranet im Bereich „Seminaranmeldung“. Eine Anmeldung ist gegebenenfalls auch nach Ablauf der Anmeldefrist möglich. Bitte wenden Sie sich an Ihre Ansprechpartner.

Stornierungsbedingungen

Sie haben die Möglichkeit, bis spätestens drei Wochen vor Seminarbeginn ohne Berechnung von Kosten Ihre Anmeldung zu stornieren. Die Stornierung ist bei den Ansprechpartnern schriftlich einzureichen. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir bei späterer Absage oder Nichtteilnahme, auch aus privaten Gründen, die Fortbildungskosten in Höhe von 949,00 EUR Ihrem Klinikum in Rechnung stellen.



Veranstaltungsort

Unser Hotel für den Veranstaltungsort
Kassel - Bad Wilhelmshöhe:

Pentahotel Kassel
Bertha-von-Suttner-Straße 15
34131 Kassel - Bad Wilhelmshöhe
Fon +49 561 9339 0
Fax +49 561 9339 100
info.kassel@pentahotels.com
www.pentahotels.com

Das Pentahotel Kassel ist ein Vier-Sterne Businesshotel
und liegt 100 Meter vom ICE Bahnhof
Kassel-Wilhelmshöhe entfernt.

Unsere Referenten

Dr. jur. Angela Dageförde

**Fachanwältin für Verwaltungsrecht,
Bau- und Architektenrecht**



Dr. Angela Dageförde hat nach der Ausbildung zur
Rechtsanwalts- und Notargehilfin sowie der Aus-
bildung zur Fremdsprachenkauffrau für Wirtschafts-
englisch Rechtswissenschaften an den Universitäten
Trier und Hannover studiert.

Auftragsvergabe und Umweltschutz

2001 trat Dr. Angela Dageförde als Rechtsanwältin in
die Kanzlei „Prof. Versteyl Rechtsanwälte“ ein,
2004 promovierte sie zum Thema „Umweltschutz
durch öffentliche Auftragsvergabe“.

Dr. Angela Dageförde ist Fachanwältin für Verwal-
tungsrecht sowie für Bau- und Architektenrecht.
Seit 2004 ist sie Lehrbeauftragte im Vergaberecht an
der Leibniz Universität Hannover. In zahlreichen
Veröffentlichungen zum Vergaberecht hat sie sich
unter anderem rechtlichen Rahmenbedingungen, Um-
weltaspekten und -anforderungen oder der öffent-
lichen Ausschreibung gewidmet.



Dr. phil. Andreas Fritzsche

Hochschuldozent

Dr. Andreas Fritzsche studierte katholische Theologie in Erfurt und Münster und promovierte in Philosophie. Er publiziert über Fragen der Ethik, Philosophie und Theologie. An der Leuphana Universität Lüneburg lehrt Dr. Fritzsche unter anderem Zeitmanagement und Ethik in der Wirtschaft. Außerdem berät und begleitet er Unternehmen und soziale Einrichtungen in Zukunftsprozessen.

Klugheit, Gerechtigkeit, Tapferkeit und Maß

Dr. Andreas Fritzsche ist verheiratet und Vater von vier Kindern. Seinen beruflichen Werdegang fasst der 1955 in Chemnitz geborene Dozent wie folgt zusammen:

„Auf die klassische europäische Ethik stütze ich mich. Die zwanzigjährige Erfahrung in Leitung und Lehre an der Akademie St. Jakobushaus Goslar und seit 2006 an der Leuphana Universität Lüneburg erzo-gen mit zu einer Methode, die sich sowohl an den konkreten Personen orientiert, als auch die Aufgabe nicht aus den Augen verliert. Hier weiß ich mich der ‚Hebammenkunst‘ des Sokrates verpflichtet. Das ist der Weg, die Methode. Einsichten treten zutage, Klarheit entsteht und Souveränität - innere Freiheit - gewinnt an Gestalt.“



Silvia Kaufhold

Systemische Organisationsberaterin und Coach

Silvia Kaufhold ist Trainerin, Beraterin und Coach für den Bereich Personal- und Organisationsentwicklung. Seit 1996 begleitet sie Organisationen, Teams und Führungskräfte durch Veränderungsprozesse.

Aufgeschlossen für Veränderungen

Der Schwerpunkt ihrer Arbeit ist die Potential- und Persönlichkeitsentfaltung von Mitarbeitern, Führungskräften und Teams. Ihre Geradlinigkeit und Wertschätzung im Umgang mit Menschen, die professionelle Umsetzung und Begleitung von Veränderungsprozessen in Organisationen und Teams zeichnet sie aus.

Silvia Kaufhold verfügt über nationale und internationale Erfahrung in der Arbeit mit Menschen. Sie hat die Fähigkeit, in allen Hierarchieebenen einer Organisation zu wirken.

Teilnehmer ihrer Seminare sind Menschen, die einem Veränderungsprozess aufgeschlossen sind, die sich dem Meckern und Klagen ab- und der Eigenverantwortlichkeit und Selbstwirksamkeit zuwenden.



Georg Mach

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Georg Mach ist Trainer und Coach für den Bereich Personal- und Organisationsentwicklung. Seit 1992 begleitet er Unternehmen bei der Qualifizierung ihrer Mitarbeiter sowie bei der Verbesserung der Aufbau- und Ablauforganisation.

Ganzheitlich und nachhaltig

Georg Mach verfügt über ausgezeichnete didaktische Fähigkeiten und bildet zudem Trainer aus. Er ist Businessmaster of NLP und hat eine profunde Qualifizierung in systemischer Kompetenz. Schwerpunkte seiner Trainings- und Coachingtätigkeit sind die Führung, Zusammenarbeit und Methodenkompetenz.

Seine analytischen Fähigkeiten, die Teilnehmerorientierung und Praxisnähe werden von den Teilnehmern seiner Seminare und Workshops besonders hoch geschätzt. Wichtig ist Georg Mach, Mensch und Situation ganzheitlich zu erfassen, um Nachhaltigkeit zu erreichen.



Hubert Neu

Berater, Coach und Personaltrainer

Hubert Neu konzipiert und leitet seit 1992 Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen in unterschiedlichen Branchen. Seine Schwerpunkte liegen unter anderem im Konflikt- und Projektmanagement sowie Teamtraining, in der Persönlichkeitsentfaltung und im konstruktiven Führungsverhalten.

Lebensmotive kennen

Der systemische Organisationsberater und Coach organisiert unter anderem erlebnispädagogische Lernprojekte für Teamentwicklung und Führungskräfte. Hubert Neu ist prozessorientierter Trainer in Methoden der humanistischen Psychologie und verfügt mit dem „Reflector Big Five Personality“ über ein innovatives Persönlichkeits- und Kompetenzinstrument speziell für die Arbeitswelt.

Mittels „Reiss Profile“, einer Motivations- und Persönlichkeitsanalyse, bereitet er Menschen auf individuelle Lebenssituationen vor. Dabei spielen die eigene Persönlichkeitsausstattung und Lebensmotive wie Kooperationsbereitschaft, Durchsetzungsvermögen, Kreativität und Mut eine Rolle. Hubert Neu beherrscht darüber hinaus Interventionstechniken mit dem „Provokativen Stil“, Business Yoga sowie die klientenzentrierte Gesprächsführung nach C. Rogers.



Christine Romeis

Diplom-Betriebswirtin

Christine Romeis ist seit 1994 als Trainerin, Ausbilderin und Personalentwicklerin in der Jugend- und Erwachsenenbildung tätig und verfügt infolge ihrer Trainings in Unternehmen unterschiedlichster Branchen über umfassende Praxiserfahrungen.

Effizientes Zeit- und Selbstmanagement

Neben ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau und dem betriebswirtschaftlichen Studium hat sich Christine Romeis zur Trainerin, zum NLP-Practitioner und zur Profilpass-Beraterin qualifiziert.

Zu ihren Trainingsschwerpunkten zählen unter anderem die Konzeption und Durchführung von Programmen für die Personal- und Persönlichkeitsentwicklung, etwa von Nachwuchs- und Führungskräften, Experten und Projektleitern. Darüber hinaus vermittelt sie effiziente Arbeits- und Kommunikationstechniken sowie Methoden zur Optimierung des Zeit- und Selbstmanagements.

Christine Romeis verfügt dank langjähriger praktischer Tätigkeiten in verschiedenen Unternehmensbereichen sowie als selbständige Unternehmerin über hohe kaufmännische Kompetenz. Teilnehmer ihrer Seminare profitieren von ihrer ausgeprägten Methoden- und Beratungskompetenz sowie ihren praxisorientierten pädagogischen Fähigkeiten.



Stephanie Rülke

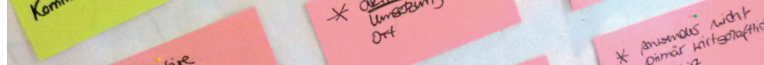
Bachelor of Laws

Als Spezialistin für Vergabeverfahren unterstützt Stephanie Rülke den strategischen Einkauf der Comparatio Health GmbH in sämtlichen rechtlichen Belangen. Das Studium der Rechtswissenschaften an der Ernst-Moritz-Arndt-Universität in Greifswald beendete sie erfolgreich mit dem universitären Abschluss Baccalaureus Legum (LL.B.).

Aufträge erfolgreich vergeben

Im Rahmen ihrer Tätigkeit im strategischen Einkauf der Universitätsmedizin Greifswald verfasste Stephanie Rülke ihre Abschlussarbeit im wirtschaftsrechtlichen Spezialgebiet der Vergabe von öffentlichen Aufträgen unter dem Titel „Die verschiedenen Arten des Vergaberechts - dargestellt am Beispiel der Universitätsmedizin der Ernst-Moritz-Arndt-Universität“.

Stephanie Rülke verfügt infolge ihres Studiums und insbesondere aufgrund ihrer Berufspraxis über eine hohe Kompetenz in vergaberechtlichen Normierungen sowie in der Unterscheidung zwischen nationalen und europaweiten Vergabeverfahren, differenzierten Vergabearten und deren Durchführung.



Unser Angebot

Verhandlungstraining I - Erfolgreich verhandeln

Es gibt kaum eine Situation, die nicht durch Verhandlung geprägt ist. Ob Sie einen „passenden“ Termin vereinbaren, eine bestimmte Form der Zusammenarbeit „aushandeln“, mit anderen Dienststellen eine „Vereinbarung treffen“ oder gar bei Ihren Lieferanten bessere Konditionen „aushandeln“ - stets sind Elemente der Verhandlungstechnik gefordert. Je besser Sie die entsprechenden Elemente anzuwenden verstehen, desto erfolgreicher sind Sie.

Ziel:

Im Seminar „Verhandlungstraining I - Erfolgreich verhandeln“ werden Sie befähigt, schwierige Verhandlungen und Gespräche besser als bisher zu planen, sie gezielt und systematisch zu führen und erfolgreich abzuschließen. Sie lernen und üben Methoden und Techniken, um sachbezogen und teilnehmerorientiert zu verhandeln und um faire und tragfähige Vereinbarungen mit Kollegen und Lieferanten sowie im Team treffen zu können. Ziel ist, in unterschiedlichsten Verhandlungen bessere Ergebnisse zu erlangen.

Inhalt:

- Die richtige Strategie finden
- Das Harvard Verhandlungskonzept und was wir aus diesem lernen können
- Haltungen und Einstellungen in der Verhandlung
- Gemeinsam Entscheidungen herbeiführen
- Argumentation in schwierigen Situationen

Methode:

Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und -analysen

Referent	Georg Mach
Zielgruppe	Sachgebietsleiter, Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 8 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 27.02.2012, 10:30 Uhr Ende: 28.02.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	13.01.2012

Verhandlungstraining II - Schwierige Verhandlungssituationen

In schwierigen Verhandlungssituationen erfolgreich zu sein erfordert zum Einen eine professionelle Argumentation, zum Anderen aber auch die Fähigkeit, Macht und Manipulation zu erkennen und ihnen taktisch klug zu begegnen.

Ziel:

Im Seminar „Verhandlungstraining II - Schwierige Verhandlungssituationen“ lernen und üben Sie, wie Sie mit wenigen, aber besonders wirksamen Argumentationstechniken Ihre Argumentation noch überzeugender und zwingender gestalten. Aufbauend darauf lernen Sie, woran Sie Macht sowie unfaire und manipulative Taktiken erkennen und mit welchen Methoden Sie diesen wirksam begegnen können.

Inhalt:

- Argumente und Argumentationsformeln
- Umgang mit Macht, Abhängigkeit, Verpflichtungen, Eitelkeit
- Umgang mit Tricks, Taktiken und Manipulation
- Psychologie des Überzeugens

Methode:

Vortrag, Diskussion, Rollenspiele, Beispiele aus der Arbeitspraxis der Teilnehmer, Videoaufzeichnungen und -analysen

Referent	Georg Mach
Zielgruppe	Teilnehmer mit Vorkenntnissen aus dem „Verhandlungstraining I“
Teilnehmerzahl	max. 8 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 29.02.2012, 10:30 Uhr Ende: 01.03.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	20.01.2012



Vergaberecht I - Grundlagen

Die wirtschaftliche Beschaffung qualitativ hochwertiger medizinischer Produkte und Dienstleistungen stellt unter Beachtung der immer komplexer werdenden vergaberechtlichen Normierungen besondere Anforderungen an den Einkauf. Demzufolge sind Grundkenntnisse um die Anwendungsvoraussetzungen dieser Regelungen sowie das Wissen um die Unterscheidung zwischen nationalen und europaweiten Vergabeverfahren, differenzierten Vergabearten und deren Durchführung unerlässliche Bedingungen für die erfolgreiche Vergabe von Aufträgen.

Ziel:

Das Seminar „Vergaberecht I - Grundlagen“ hat zum Ziel, in kompakter Form die zwingend notwendigen grundlegenden Kenntnisse theoretisch und dennoch praxisnah zu vermitteln. Auf diese Weise soll die eigenständige, regelkonforme und effiziente Durchführung von Vergabeverfahren ermöglicht werden. Sie lernen die Meilensteine eines Vergabeverfahrens kennen und erfahren, wie Sie typische Fehler vermeiden. Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf dem Bereich der Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen.

Inhalt:

- Einführung in die Systematik und die Grundsätze des Vergaberechts
- Anwendungsvoraussetzungen des Vergaberechts
- Vergabeverfahrensarten - Wahl und Ablauf
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung eines Vergabeverfahrens
- Rechtsschutzmöglichkeiten

Methode:

Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch

Referent	Stephanie Rülke
Zielgruppe	Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 25 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 16.10.2012, 10:00 Uhr Ende: 16.10.2012, 17:00 Uhr
Anmeldeschluss	07.09.2012

Vergaberecht II - Vertiefung

Das Vergaberecht stellt ein kompliziertes und mitunter unübersichtliches Regelwerk dar, das öffentliche Auftraggeber bei der Beauftragung Dritter zwingend zu beachten haben. Die formalen vergaberechtlichen Anforderungen an die Vergabe von Leistungen sind zudem ständigen Änderungen durch gesetzgeberische Aktivitäten oder neuer Rechtsprechung unterworfen.

Ziel:

Das Seminar „Vergaberecht II - Vertiefung“ verfolgt das Ziel, Ihnen Sicherheit bei der Anwendung der vergaberechtlichen Vorschriften zu geben und aktuelle Entwicklungen aufzuzeigen.

Inhalt:

Einführung: Überblick über den Rechtsbereich des Vergaberechts

- Details bei der Durchführung eines Vergabeverfahrens
 - Definitionsmacht des Auftraggebers und Grenzen
 - Leistungsbeschreibung und Vertragsgestaltung
 - Optionen, Preisgleitklauseln, Vertragsverlängerungen etc.
 - Teilnahmewettbewerb, Bewertung der Bieternehmung
 - Erstellung und Anwendung einer Bewertungsmatrix
 - Prüfung und Wertung von Angeboten
 - Umgang mit Rügen im Verfahren, Schutzschrift zur Vergabekammer
- Durchführung eines Verhandlungsverfahrens
- Flexible Beschaffung mit Rahmenvereinbarungen
- Antragsteller, Antragsgegner und Beigeladener im Vergabenachprüfungsverfahren

Methode:

Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch

Referent	Dr. jur. Angela Dageförde
Zielgruppe	Teilnehmer mit Vorkenntnissen aus „Vergaberecht I - Grundlagen“
Teilnehmerzahl	max. 25 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 17.10.2012, 08:00 Uhr Ende: 17.10.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	07.09.2012



Führung für Sachgebietsleiter

Führungskompetenz ist messbar. Je erfolgreicher Sie als leitende Person Führungsaufgaben bewältigen, desto besser erfüllen Sie die Erwartungen der Mitarbeiter und Auftraggeber.

Ziel:

Im Seminar „Führung für Sachgebietsleiter“ lernen und üben Sie Ihre Führungskompetenz zu steigern und zu festigen. Ausgehend von der Klärung des eigenen Rollen- und Führungsverständnisses werden Methoden und Techniken wirksamer Führung gelernt und geübt. Sie werden befähigt, Ihr Führungsverhalten mitarbeiter- und situationsgerecht zu gestalten, um größere Glaubwürdigkeit und Wirkung im gegenseitigen Umgang zu erzielen. Erste Führungserfahrung ist in diesem Seminar von Vorteil.

Inhalt:

- Handlungsfähigkeit in der Führungsrolle
- Persönlicher Führungsstil
- Das Modell des situativen Führens: Wie wende ich es an?
- Führungsaufgaben und Werkzeuge

Methode:

Fachlicher Input, Übungen, Fallbeispiele, Diskussion, Reflexion (auf Wunsch ist Video-Feedback möglich)

Referent	Georg Mach
Zielgruppe	Sachgebietsleiter
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 11.06.2012, 10:30 Uhr Ende: 12.06.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	27.04.2012

Projektmanagement

Für den Erfolg eines Projektes sind neben Qualitäten wie Ausdauer und Belastbarkeit eine ganzheitliche, nachhaltige Denkweise sowie zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten entscheidend. Gutes Projektmanagement berücksichtigt nicht zuletzt den erfolgreichen Umgang mit ungeplanten Situationen und die Nutzung sich stellender Möglichkeiten.

Ziel:

Im Seminar „Projektmanagement“ werden wichtige Methoden und Techniken des Projektmanagements dargestellt und erläutert. Sie lernen, wie Sie Übersicht in ein Vorhaben schaffen, Arbeitspakete strukturieren, den logischen Ablauf definieren und die richtigen Werkzeuge der Zeitplanung einsetzen. Darüber hinaus bekommen Sie vermittelt, wie Sie die Kommunikation zwischen den Arbeitspaketen sichern und mit welchen Instrumenten Sie im Projektverlauf besser mit Störungen und Risiken umgehen. Damit der Praxistransfer gelingt, werden die Methoden an einem durchgehenden Fallbeispiel geübt. Nach dem Besuch des Seminars können Sie komplexe Aufgaben strukturieren, die Durchführung planen und die Umsetzung steuern.

Inhalt:

- Grundlagen: Projektdefinition und Projektcharakteristika
- Organisation im Projekt
- Projektplanung
- Projektsteuerung
- Projektkontrolle
- Projektleitung

Methode:

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen

Referent	Hubert Neu
Zielgruppe	Sachgebietsleiter, Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 24.10.2012, 10:30 Uhr Ende: 25.10.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	14.09.2012



Das moderne Sekretariat

Um Vorgesetzte wirkungsvoll entlasten zu können, müssen Aufgaben und Kompetenzen konkret definiert sein. Mit entsprechendem Training lassen sich Know How und Gefühl erarbeiten, wo, wann und bei welchen Aufgaben Vorgesetzte professionell und effektiv unterstützt werden können.

Ziel:

Im Seminar „Das moderne Sekretariat“ vertiefen Sie bereits erworbene, wichtige Kenntnisse und Qualifikationen der Sekretariats- und Assistenz Tätigkeit. Hinzu kommen Kenntnisse um eine straffe, rationelle Büro- und Selbstorganisation, effiziente Arbeitstechniken und die Fähigkeit zur klaren Kommunikation. Lernen Sie, Ihr eigeninitiatives Agieren zu erweitern.

Inhalt:

- Effektives und effizientes Office-Management
- Den Arbeitstag sinnvoll planen, strukturieren und organisieren
- Vorgesetzte wirkungsvoll entlasten
- Techniken zur optimalen Zusammenarbeit von Chef/Assistenz
- Herausforderung Prioritätensetzung: Synchronisieren Sie die Prioritäten Ihres Chefs mit Ihren eigenen
- Erfolgreich durch optimales Beziehungsmanagement
- In schwierigen Situationen souverän reagieren

Methode:

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Coaching-Elemente

Referent	Christine Romeis
Zielgruppe	Sekretariate der Universitätsklinik
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 26.03.2012, 10:30 Uhr Ende: 27.03.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	10.02.2012

Potentialentfaltung

„Kann ich das wirklich?“ „Wie soll das gehen?“ Fragen wie diese sorgen häufig dafür, dass Menschen ihre Möglichkeiten nicht so nutzen, wie sie sie „eigentlich“ nutzen könnten. Schlummernde Potentiale bleiben im Hintergrund, gewohnte Dinge und Denkansätze prägen weiterhin den Alltag. Menschen fühlen sich ohnmächtig, zum Teil auch ausgelaugt.

Ziel:

Im Training „Potentialentfaltung“ erfahren Sie, wie Sie Ihre Potentiale optimal nutzen, wie Sie im Rahmen Ihrer Möglichkeiten Ihr Denken, Arbeiten, Handeln und Leben entfalten. Lernen Sie, Ihren Alltag mit Leidenschaft und Begeisterung für das tägliche Tun und Handeln zu füllen. Das Training soll Sie unterstützen, ein besseres Verständnis dafür zu entwickeln, wie Sie und Andere „ticken“ und wie Sie Ihr Verhalten bewusst zielführend ändern können. Ebenso erfahren Sie, wie Sie andere unterstützen können, ihr Verhalten zu verbessern. Das Training ermöglicht Ihnen, Ziele in Ihnen und in anderen effektiv zu verankern und sie besser zu erreichen.

Inhalt:

- Auf dem Weg in das Zeitalter des Wissens
- Leben und Arbeit im Rahmen der Möglichkeiten gestalten
- Chancen nutzen
- Der Potentialentfaltungskreislauf
- Die Sprache der Potentialentfaltung
- Veränderung von einschränkenden Glaubensmustern

Methode:

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, erfahrungsorientiertes Lernen, Austausch, Beispiele und Erfahrungen aus der Praxis

Referent	Silvia Kaufhold
Zielgruppe	Sachgebietsleiter, Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 12.03.2012, 10:30 Uhr Ende: 13.03.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	27.01.2012



Work-life-Balance

„Wollen wir uns über die Zeiten beklagen? Nicht die Zeiten sind gut oder schlecht. Wie wir sind, so sind auch die Zeiten. Jeder schafft sich selber seine Zeit. Lebt er gut, so ist auch die Zeit gut, die ihn umgibt. Ringen wir mit der Zeit! Gestalten wir Sie! Und aus allen Zeiten werden heilige Zeiten.“

Aurelius Augustinus.

Ziel:

Ziel des Seminars „Work-life-Balance“ ist es, das nachhaltige Zeitmanagement der vierten Generation sowie Zielbestimmung, Navigationssysteme und Effizienzsteigerung kennen zu lernen. Mit Selbsterkenntnis, sortierten Lebenserfahrungen und Aufmerksamkeit können Sie Orientierung gewinnen und sich die Kunst des Balancierens zu Eigen machen. Und Sie können Antworten finden auf Fragen wie: Was können wir tun, um uns weniger gehetzt zu fühlen? Wie können wir effizientes Arbeiten mit einem entspannten, mußevollen Lebensstil verbinden? Wie können wir berufliche Anforderungen und private Wünsche in unserem Leben integrieren? Wie können wir Arbeit, Familie und Freunde, Ehrenamt und Gesundheit ausbalancieren?

Inhalt:

- Das Balance-Modell
- Vision-Ziel-Jahr-Monat-Woche-Tag-Stunde
- pathos-logos-ethos
- Wichtiges und Drängendes: ABCD-Methode
- Ballast abwerfen: Entscheiden und entsorgen
- Zeitdiebe identifizieren und abarbeiten
- Timemanagement: Die Umsetzung

Methode:

Vortrag mit Gespräch, Gruppenarbeit, Rollenspiel, Reflexion des eigenen Stils

Referent	Dr. phil. Andreas Fritzsche
Zielgruppe	Sachgebietsleiter, Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 14.03.2012, 10:30 Uhr Ende: 15.03.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	27.01.2012

Zeit- und Selbstmanagement

Wie lässt sich Arbeit schneller und besser ausführen, ohne noch mehr Stress zu verursachen? Wie lässt es sich „smarter“ arbeiten anstatt „harder“? Wie lässt sich Zeit so einteilen, dass auch Zeit „für mich“ übrig bleibt?

Ziel:

In dem Seminar „Zeit- und Selbstmanagement“ gewinnen Sie Sichten und Ein-sichten auf beziehungsweise in erfolgreicherem Selbstmanagement. Darauf aufbauend lernen Sie die Methoden und Techniken kennen, die Ihnen helfen, Ihr Tagesgeschäft besser zu bewältigen. Sie erfahren konkrete Unterstützung für die Umsetzung in Ihre Praxis. Und Sie erarbeiten im Seminar individuelle Strategien, die es Ihnen erleichtern, das Gelernte in den Arbeitsalltag umzusetzen.

Inhalt:

- Persönliche Erfolgsfaktoren
- Mein Umgang mit der Zeit
- Persönliche Situationsanalyse
- Arbeitsprinzipien in der beruflichen Praxis
- Methoden und Techniken
- Kommunikation im Arbeitsumfeld

Methode:

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Gruppenarbeit

Referent	Georg Mach
Zielgruppe	Sachgebietsleiter, Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 21.05.2012, 10:30 Uhr Ende: 22.05.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	05.04.2012



Gesprächsführung am Telefon

Für Telefongespräche gibt es wirkungsvolle Instrumente, die Gesprächsführung übernehmen sowie Gespräche aktiv steuern und effizienter führen helfen. Wer die richtigen Worte findet, telefoniert erfolgreicher.

Ziel:

In dem Seminar „Gesprächsführung am Telefon“ üben Sie Methoden und Techniken für eine kundenorientierte, überzeugende Gesprächsführung am Telefon. Sie lernen, sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einzustellen, nutzenorientiert zu argumentieren und in kritischen Situationen gekonnt und ruhig zu reagieren. Und Sie lernen Techniken kennen, wie Sie emotional agierende Gesprächsteilnehmer zur Sachlichkeit bewegen.

Inhalt:

- Wann wirke ich am Telefon kompetent, wann nicht?
- Wie kann ich meine persönlichen Wirkungsmittel vorteilhaft einsetzen?
- Welche Redewendungen sind vorteilhaft und vermitteln Kompetenz?
- Wie kann ich Gespräche durch Fragen gezielt steuern?
- Wie reagiere ich elegant auf Einwände und wie gehe ich gekonnt mit schwierigen Gesprächspartnern um?
- Wie verhalte ich mich bei Reklamationen lösungsorientiert?
- Wie erkenne und steuere ich meine Emotionen und erreiche allgemein mehr emotionale Stabilität?

Methode:

Vortrag, Übungen und Beispiele aus der Teilnehmerpraxis. Die Übungen werden mit Hilfe einer Telefonanlage durchgeführt.

Referent	Christine Romeis
Zielgruppe	Einkäufer, Sekretariate der Universitätsklinik
Teilnehmerzahl	max. 8 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 07.05.2012, 10:30 Uhr Ende: 08.05.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	23.03.2012

Ihr Auftritt - Als Person überzeugen

Nur sieben Prozent Ihrer Wirkung auf Menschen erzeugen Sie durch Worte. Wenn Sie glaubhaft sein und Zustimmung finden wollen, müssen Sie zuerst als Person überzeugen.

Ziel:

Im Seminar „Ihr Auftritt - Als Person überzeugen“ erfahren und üben Sie Methoden und Möglichkeiten, Ihre Wirkung positiv gestalten zu können. Dazu gehören sowohl Techniken der Körpersprache und Sprechweise als auch ein Stück Selbsterkenntnis mit einer klaren inneren Disposition, mentale Faktoren wie richtiges Denken ebenso wie eigene Einstellungen und die Lenkung der eigenen Aufmerksamkeit. Lernen Sie, authentisch überzeugend aufzutreten und eine eigene angemessene Dynamik zu entwickeln.

Inhalt:

- Was teilen Sie von sich mit bevor Sie „Guten Tag“ sagen?
- Überzeugend Auftreten, Ihre Wirkung auf Andere
- Orientierung am Gegenüber, die Wirkung Anderer auf Sie
- Selbstmanagement in der Situation, Ihre positiven Ressourcen

Methode:

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Beispiele aus der Arbeitspraxis der Teilnehmer, Videoaufzeichnungen und -analysen (soweit gewünscht)

Referent	Georg Mach
Zielgruppe	Sachgebietsleiter, Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 10 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 13.06.2012, 10:30 Uhr Ende: 14.06.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	04.05.2012



Warengruppenspezifische Tagungen

Es ist unumstritten, dass qualitativ hochwertige Produkte die Patientenversorgung in Deutschland verbessern können. Somit sind sowohl Qualität aber auch Wirtschaftlichkeit bei den derzeitigen knappen Ressourcen miteinander in Einklang zu bringen. Ein guter Lösungsansatz für eine bessere Qualität in Verbindung mit niedrigeren Kosten ist eine Prozessoptimierung in allen Versorgungsbereichen, insbesondere bei der Beschaffung von medizinischen Sachmitteln. Aus diesem Grund braucht der Einkauf neben profunden Kenntnissen über das Produkt auch Kenntnisse über die Qualitätsanforderungen der Anwender, die diese einsetzen.

Ziel:

In dem Seminar „Warengruppenspezifische Tagungen“ soll das Produktverständnis der Teilnehmer gefördert werden. Sie werden in die Lage versetzt, den Verwendungszweck der zu beschaffenden Sachgüter kennenzulernen und zu verstehen.

Inhalt:

- Erlangung von warengruppenspezifischen Produktkenntnissen
- Erläuterung der zugrunde liegenden anatomischen Strukturen und Diagnosen
- Sinn und Zweck der Produkte bezogen auf das Therapieziel
- Ausblick auf kommende Entwicklungen

Methode:

Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch



Health Care Compliance

Zur Weiterbildung im Bereich der Health Care Compliance empfehlen wir auch die Seminare des MedTech Kompass, einer Initiative des Bundesverbandes Medizintechnologie e.V. (BVMed).

Näheres unter: www.medtech-kompass.de

Kardiologie inkl. EPU-Katheter, Radiologie inkl. Coils

Referenten	aus Uniklinika/Industrie
Zielgruppe	Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 25 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 07.03.2012, 10:30 Uhr Ende: 08.03.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	27.01.2012

Stomaproducte und moderne Wundversorgung, Pflaster, Tupfer, Kompressen, Drainagen

Referenten	aus Uniklinika/Industrie
Zielgruppe	Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 25 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 05.06.2012, 10:30 Uhr Ende: 06.06.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	27.04.2012

Nahtmaterial und Netze, Klammernaht und Stichkanalversorgung

Referenten	aus Uniklinika/Industrie
Zielgruppe	Einkäufer
Teilnehmerzahl	max. 25 Personen
Veranstaltungszeitraum	Beginn: 19.09.2012, 10:30 Uhr Ende: 20.09.2012, 16:00 Uhr
Anmeldeschluss	10.08.2012

• Bedarf des Auftraggebers Markt Kalkulation nicht zu exakter Festlegung des Auftragsgegenstandes, objektiv nicht möglich oder Kalkulation nur mit Spekulation möglich
 • hochkomplexe IT-Leistungen
 • schwierige Entsorgungsleistungen
 • komplizierte Dienstleistungen aus dem Finanzwesen oder der Unternehmensberatung
Charakteristika: komplexe und neuartig zu beschaffende Leistungen



Comparatio Health GmbH
 Podbielskistraße 269
 30655 Hannover

Fon +49 511 3003 790
 Fax +49 511 3003 7910
 info@comparatio.org
 www.comparatio.org

