



# Führung und Personal





# Führung und Personal

Ein funktionierendes Team ist das wichtigste Kapital einer Zahnarztpraxis. Die besten Mitarbeiter helfen der Praxis aber nur dann, wenn ihre Qualitäten erkannt, richtig eingesetzt und sie in die Entwicklung der Praxis einbezogen werden. Praxisziele lassen sich am besten erreichen, wenn sie im Einklang mit dem Team formuliert werden.

Ein zufriedenes und professionell arbeitendes Team ist für den Erfolg einer Zahnarztpraxis unerlässlich. Dabei ist vor allem die interne Kommunikation entscheidend. Im stressigen Arbeitsalltag kann es

schnell zu Missverständnissen zwischen einzelnen Mitarbeitern kommen, die auf Dauer zu einer Verschlechterung des Betriebsklimas und der Effektivität in Arbeitsabläufen führen. Fakt ist: Erst eine hohe soziale Kompetenz (Soft Skills) macht eine gute Praxis zu einer exzellenten Praxis.

Wir helfen Ihnen, Aufgaben zu delegieren, ein effizientes Zeitmanagement einzuführen, Konflikte zu lösen oder die Kommunikation in Ihrer Praxis nachhaltig zu verbessern.

**OPTI**  
der zahnarztberater

Die fünf Gruppen unseres Beratungsportfolios sind das Resultat langjähriger Erfahrung – eine nachhaltig abgestimmte Ausrichtung der fünf Bereiche ermöglicht die optimale Symbiose aus Praxis, Mitarbeitern und Patienten.

Unsere Leistungen werden auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Praxis zugeschnitten, um nicht nur etablierte Zahnarztpraxen in Ihrer Entwicklung zu unterstützen, sondern auch Starthilfe bei Existenzgründungen und Praxisübergaben leisten zu können.

Unabhängig von den dargestellten Leistungen stehen wir Ihnen und Ihrem Team auch für individuelle Anfragen zur Verfügung – denn wir wollen jede Zahnarztpraxis besser und erfolgreicher machen.

Um dies gewährleisten zu können, bieten wir Ihnen eine „Rundum sorglos“-Betreuung an, die neben der zukunftsorientierten Aufstellung Ihrer Praxis auch kurzfristige Problemlösungen sowie regelmäßige Besuche und Erfolgskontrollen abdeckt.

Das Thema der Beratung bestimmen Sie.

# INHALT

Die Leistung	..... Seite 4-5
Der Ablauf	..... Seite 6
Der Experte	..... Seite 7
Die Erfolgsbausteine	..... Seite 8-9



# FÜHRUNG UND PERSONAL

Als Team zum Erfolg



## Führung und Personal

Die Erkenntnis, Aufgaben an engagierte und fähige Mitarbeiter delegieren zu können, ist in vielen Zahnarztpraxen noch nicht angekommen. Aus Angst vor Fehlern verbringen Behandler unzählige Nächte damit, liegen gebliebene Schreibtischarbeit nachzuholen. Personalführung, Konfliktlösungskompetenz oder nachhaltige Zielvereinbarungen sind Bereiche, die im zahnmedizinischen Studium nicht thematisiert und daher oftmals vernachlässigt werden.

Aus diesem Grund haben wir schon früh den Bereich Führung und Personal in unser Leistungsportfolio aufgenommen. Auf Basis der sechs Erfolgsbausteine bieten wir Ihnen und Ihrem Team individuelle Beratungen an. Sollten Sie sich und Ihre Situation in keinem der Baustei-

ne wiederfinden, sprechen Sie uns an. Die Bausteine können individuell auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

Zu jedem unserer Erfolgsbausteine gibt es einen passenden und von unserem Experten, dem Psychologen Dr. Rainer Lindberg, vorgefertigten Fragebogen, den Sie im Vorfeld der Beratungsleistung ausfüllen. Auf Basis der Auswertung des Fragebogens und eines telefonischen Einzelgesprächs mit Dr. Lindberg wird die Beratung bei Ihnen vor Ort individuell auf Sie abgestimmt, vorbereitet und durchgeführt. Eine zu dem Erfolgsbaustein passende Literaturliste mit Buchtipps sowie eine Checkliste runden unser Gesamtkonzept ab.

## Ihre Vorteile

- » Schlichtung von Konflikten
- » Entschärfung von Konfliktpotenzial
- » Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten
- » Steigerung der Zeiteffizienz
- » Erhöhung von Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter
- » Erweiterung der Feedback-Qualitäten
- » Verbesserung von Kritikfähigkeit
- » Steigerung der Mitarbeitermotivation und -zufriedenheit
- » Festigung der eigenen Persönlichkeit
- » Ausbau der Sozialkompetenz

## Unser Konzept in 3 Schritten

### 1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Termin- und Ablaufplanung
- » Auswahl der Erfolgsbausteine
- » Übermittlung eines Vorab-Fragebogens an die Praxis

### 2 Umsetzung in der Praxis

- » Auswertung des Fragebogens
- » Telefonische Aufarbeitung der Ergebnisse des Fragebogens
- » Praktische Umsetzung der Ergebnisse in Ihrer Praxis
- » Besprechung möglicher Konzepte zur nachhaltigen Verbesserung der Praxissituation

### 3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung
- » Übermittlung einer Literatur- und Linkliste zu den behandelten Themen

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



### 1. Baustein-Auswahl und Fragebogen

Für jeden der sechs Erfolgsbausteine wurde ein passender Fragebogen entwickelt, der dem Praxisinhaber im Anschluss an die Wahl der Bausteine und im Vorfeld der Beratung übermittelt wird. Um einen höchstmöglichen Effekt zu erzielen, ist eine ehrliche Beantwortung der Fragen unerlässlich.

Das Ziel ist es, die Führungskompetenzen der Behandler und die Verantwortlichkeiten der Mitarbeiter zu optimieren, Konflikte zu vermeiden und so Ihre Praxiskommunikation nachhaltig zu verbessern.

### 2. Auswertung

Sobald wir den ausgefüllten Fragebogen aus der Praxis zurückerhalten haben, wertet unser Experte Dr. Lindberg diesen persönlich aus und fasst die Ergebnisse in einer individuellen

Kurzanalyse (ca. eine Seite) zusammen. Die Analyse wird der Praxis nach Anfertigung übermittelt und dient als Grundlage der weiteren Beratung.

### 3. Telefonische Aufarbeitung

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, die Ergebnisse des Fragebogens und die Analyse in einem ca.

30-minütigen Telefonat mit Dr. Lindberg zu besprechen und einzelne Themen zu vertiefen.

### 4. Umsetzung in Ihrer Praxis

Ihr persönlicher Berater kommt auf Basis der Ergebnisse des Fragebogens und des Telefonats mit Dr. Lindberg bestens vorbereitet in Ihre Praxis, um ein individuelles Programm mit Ihnen

und Ihrem Team umzusetzen. So ist ein direkter und gezielter Workshop möglich, ohne dass wichtige Informationen unentdeckt und unberücksichtigt bleiben.

### 5. Zusätzliche Leistungen

Sie erhalten im Anschluss an die Beratung außerdem noch passend zu Ihren gewählten Erfolgsbausteinen eine Literaturliste mit essenziellen Buchtipps und eine Checkliste,

damit Sie keine wichtigen Schritte in der Umsetzung vergessen. Ergänzend übermitteln wir Ihnen eine aktuelle Linkliste zu den wichtigsten Themen.

## Der Experte

Bei der Entwicklung und Konzeption des Leistungssegments Führung und Personal haben wir auf die Expertise des promovierten Psychologen Dr. Rainer

Lindberg vertraut, der sich nach seiner internationalen Karriere auf die Unterstützung und Beratung von Zahnarztpraxen konzentriert hat.



Dr. Rainer Lindberg ist spezialisiert auf die Themen Selbstorganisation, Stressmanagement, Burn-Out-Prävention, Mitarbeiterführung und Arbeitsplatzzufriedenheit in der Zahnarztpraxis und für die regelmäßige Fortbildung unserer Berater zuständig.

Nach vielen internationalen Stationen für das Bundeswirtschaftsministerium, u.a. in Tokyo (12 Jahre), Washington (9 Jahre) und Kopenhagen (6 Jahre), arbeitet Dr. Lindberg seit 2000 als Referent und Fachautor im Gesundheitswesen.

*„Die Wichtigkeit richtiger Personalführung ist ein Thema, das in vielen Praxen unterschätzt wird. Ein funktionierendes Teamgefüge bildet die Grundlage für eine erfolgreiche Zahnarztpraxis.“*



## Die sechs Erfolgsbausteine

Die sechs Erfolgsbausteine sind das Ergebnis langjähriger Erfahrungen und spiegeln die häufigsten Probleme im zwischenmenschlichen Bereich der Zahnarztpraxis wider. Mit der Wahl

der für Ihre Bedürfnisse passenden Bausteine bestimmen Sie den Schwerpunkt unserer Beratungsleistung.



### Zeitmanagement

Wie nutze ich meine Zeit effizient?

Wie kann ich Berufs- und Privatleben am sinnvollsten kombinieren?



### Konfliktmanagement

Wie erkenne ich Konflikte frühzeitig?

Wie finde ich die Gründe für Konflikte heraus und kann Konflikte schlichten?



### Kommunikation

Wie äußere und reagiere ich auf Kritik?

Welche Fragen stelle ich zu welchem Zeitpunkt, um das Gespräch zu führen?



### Ziele vereinbaren und prüfen

Welche Ziele habe ich in meiner Praxis und in meinem Leben?

Wie kann ich diese Ziele erreichen?



### Delegieren und kontrollieren

Welche Aufgaben kann ich an meine Mitarbeiter delegieren?

Wie kann ich die Eigenverantwortlichkeit meiner Mitarbeiter fördern?



### Mitarbeiter-, Team- und Jahresgespräche

Was muss ich mit meinen Mitarbeitern besprechen?

Wie oft sollten Gespräche stattfinden?



## Zeitmanagement

Die begrenzte Zeit eines Arbeitstages hat einen umfassenden Einfluss auf die Abläufe und Organisation Ihrer Praxis. Um Leerzeiten und Pausen in der Behandlung zu vermeiden und die Verwaltungsarbeit zu optimieren, ist ein

durchdachtes Zeitmanagement vonnöten. Wir zeigen Ihnen und Ihrem Team, wie Sie den Behandlungstag strukturieren und die Zeit optimal nutzen können.

## Konfliktmanagement

Konflikte prägen die zwischenmenschlichen Beziehungen und können je nach der Tiefe des Konflikts Differenzen und auch Entwicklungspotenziale aufzeigen. Als Führungskraft gehört es zu Ihrer Aufgabe, Konflikte frühzeitig zu erkennen

und zu schlichten. Genauso gehört es zu Ihren Aufgaben, auf Besonderheiten wie bspw. Mobbing zu reagieren und durch feste Abläufe und Zuständigkeiten Konflikten vorzubeugen.

## Kommunikation

In jedem Gespräch vermitteln Sie Ihrem Gegenüber Nachrichten in verbaler und nonverbaler Kommunikation. Nicht immer kommt die Aussage dabei in der Art und Weise bei Ihrem Gesprächspartner an, die Sie beab-

sichtigt haben. Umso wichtiger ist es, aktiv zuzuhören, Botschaften zusammenzufassen, zu stellen und im Zweifelsfall und sich im Zweifelsfall durch Rückfragen abzusichern.

## Ziele vereinbaren und prüfen

Ein bekanntes Sprichwort lautet: "Der Weg ist das Ziel." Veränderungsprozesse leben von guten Ideen. Sie bilden die Grundlage auf dem Weg in die Zukunft. Doch wie wird aus dem Problem, das Sie erkannt haben, eine Lösungsidee? Wie wird

aus einer Vision für die Zukunft eine realisierbare und vom Team mitgetragene Zielsetzung?

Gemeinsam erarbeiten wir mit Ihnen die zielorientierte Ausrichtung Ihrer Praxis.

## Delegieren und kontrollieren

Für Zahnärzte ist die Gestaltung der Teamarbeit sowie die Führung ihrer Mitarbeiter eine immer wieder neue Herausforderung und spannende tägliche Arbeit. Die erfolgreiche Führungskraft ist Garant für Stabilität und Wachstum. Einen

oftmals nicht so einfachen Punkt stellt hierbei die Übergabe von Aufgaben an geeignete Mitarbeiter dar. Wir helfen Ihnen, Aufgaben zu klassifizieren und zu delegieren, um Sie somit langfristig zu entlasten.

## Mitarbeiter-, Team- und Jahresgespräche

Im Tagesgeschäft ergeben sich selten Gelegenheiten, in konzentrierter Ruhe miteinander zu reden, obwohl dies in regelmäßigen Abständen erfolgen sollte. Dafür sind Mitarbeiter-, Team-

und Jahresgespräche notwendig. Um diese effektiv gestalten zu können, sind die Themenauswahl und Gesprächsführung entscheidend.



Die OPTI Zahnarztberatung GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die ganzheitliche Beratung von Zahnarztpraxen in den Bereichen Consulting, Organisation, Betriebswirtschaft, Führung & Personal sowie Marketing spezialisiert hat.

Gegründet Anfang 2006, betreut OPTI deutschlandweit mittlerweile mehr als 1.200 Zahnarztpraxen und bietet außerdem jährlich hochqualifizierte

Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

Die speziell geschulten OPTI-Berater agieren in ganz Deutschland, um eine bestmögliche Betreuung der Praxen zu garantieren und die Fahrtkosten gering zu halten.





## **Consulting**

Praxisanalyse  
Standort- & Umfeldanalyse  
Praxisbewertung  
Businessplanung  
Simulierte Praxisbegehung



## **Organisation**

OPTI-QM  
Karteikartenloses Arbeiten  
Terminbuch-Optimierung



## **Betriebswirtschaft**

OPTI-Control  
OPTI-Entlohnung  
Profitcenter Prophylaxe  
Profitcenter Bleaching  
Abrechnungs-Optimierung



## **Führung und Personal**

Zeitmanagement  
Konfliktmanagement  
Kommunikation  
Ziele vereinbaren und prüfen  
Delegieren und kontrollieren  
Mitarbeiter-, Team- und Jahresgespräche



## **Marketing**

Praxis-Website  
CI-Entwicklung  
Praxis-Ausstattung  
Werbemittel-Analyse  
Marketing individuell

# OPTI

der zahnarztberater

Gartenstraße 8 / 24351 Damp  
Fon 04352 9567-95  
Fax 04352 9567-94  
info@opti-zahnarztberatung.de  
www.opti-zahnarztberatung.de