

# med-Seminare

Kommunikation & Führung im Gesundheitswesen



Aktuelle Vortrags- und Seminarthemen  
für Kliniken

## Über med-Seminare

Sie möchten Ihre Führungskompetenz ausbauen, effektiver delegieren und Ihre Mitarbeiter/innen nachhaltig motivieren? Sie sind mit Ihrem Team schon gut aufgestellt, wünschen sich jedoch mehr Gesprächskompetenz für schwierige Situationen oder Konflikte? Wir sind Ihr Partner!

Unter den Marken med-Seminare und ivf-Seminare bieten wir deutschlandweit praxisorientierte Workshops, Seminare und Vorträge für Ärzte, Apotheker und medizinisch-/pharmazeutisches Fachpersonal an, die sich durch die besondere Ausrichtung auf aktuelle Themen der Branche auszeichnen.

Dahinter stehen die Experten von Stülten Consulting, einer auf das Gesundheitswesen spezialisierten Unternehmensberatung (siehe [Seite 10](#)). Zu unseren überzeugten Kunden zählen neben verschiedenen pharmazeutischen Unternehmen vor allem Kliniken, Großhändler, MVZ/Praxen und Apotheken sowie Akademien, Kammern und Verbände.

Kontaktieren Sie uns direkt! Sie erreichen uns telefonisch unter 0431-5708205 oder per E-Mail unter [info@med-seminare.de](mailto:info@med-seminare.de).



## Aktuelle Themen auf einen Blick:

Unsere Seminare und Vorträge werden nach Absprache individuell auf Ihren Bedarf hin konzipiert. Einige aktuelle Themen aus den Bereichen Kommunikation und Führung haben wir hier für Sie zusammengestellt:



Überzeugende Patienten-  
Kommunikation – bessere  
Compliance



Der Strategietag für Ärztinnen:  
Kompetenz, Überzeugungs-  
kraft, Selbstmanagement



Motivierende Führung



Konflikte professionell  
begleiten



Das persolog Persönlichkeits-  
Training

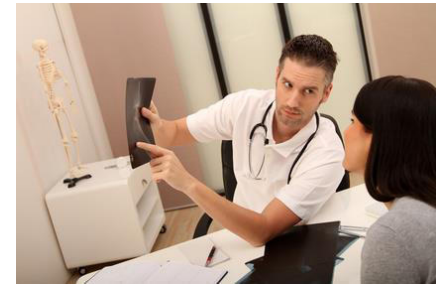
# Überzeugende Patienten-Kommunikation - bessere Compliance / Adhärenz

(auch als Vortrag buchbar!)

## Seminarziele

Die gelungene Patienten-Kommunikation ist eine Schlüsselkompetenz für den Behandlungserfolg. Je besser der Patient im Bilde ist und die Zusammenhänge versteht, desto weniger Angst hat er. Er wird handlungsfähig, anstatt untätig zu bleiben, sein Vertrauen zur Ärztin oder zum Arzt steigt, der Therapieerfolg bestätigt ihn und die Bindung an die Praxis verstärkt sich.

In diesem Seminar vertiefen Sie Ihre Kenntnisse zur compliance- bzw. adhärenzfördernden Gesprächsführung und erhalten wertvolle Argumentationshilfen aus der Praxis .



## Seminarinhalte

- Einflussfaktoren auf Compliance und Non-Compliance
- Persönliche und räumliche Voraussetzungen für positive Patientengespräche
- Struktur und Strategie für die ärztliche Beratung
- Entscheidende Faktoren in der Gesprächsvorbereitung, die kaum Zeit kosten
- Berücksichtigung der Motivlage des Patienten
- Sicherer Einsatz von Argumentationstechniken
- Argumentationshilfen aus der Praxis
- Gesprächssteuerung in kritischen Situationen
- Zielführender Umgang mit Einwänden
- Abschluss des Patientengesprächs und Sicherung des Gesprächserfolgs

# Strategietag *FÜHRUNG* für Ärztinnen

## Kompetenz - Überzeugungskraft - Selbstmanagement

(auch als Vortrag buchbar)

### Seminarziele

Dieses Seminar richtet sich in Ärztinnen, die ihre Ziele leichter erreichen und ihre Führungskompetenz und Überzeugungskraft stärken wollen. Die Anforderungen an kompetentes Wissen für Ärztinnen in den Bereichen Organisation, Patientenberatung, (Selbst-)Marketing und Teamführung sind in den letzten Jahren spürbar gestiegen. Im Vordergrund dieses Seminars steht die Stärkung der eigenen Führungspersönlichkeit: für mehr Selbstbewusstsein in der Führungsrolle, ein positives Selbstbild und neue Handlungsoptionen für die tägliche Praxis.



### Seminarinhalte

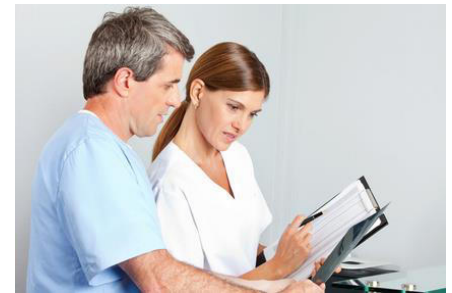
- Standortbestimmung und Zielsetzung
- Kommunikative Schlüsselkompetenzen
- Analyse der eigenen Ressourcen:  
Potenziale erkennen und offensiver nutzen
- Handlungsoptionen für typische Praxissituationen
- Selbstmanagement für (noch) mehr beruflichen und persönlichen Erfolg
- Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit
- Gezielter Einsatz der Körpersprache
- Angemessener Umgang mit schwierigen Personen und emotionalen Situationen
- Aktive Nutzung der drei menschlichen Hauptmotivatoren in Marketing und Verkauf

# Motivierende Führung

## Seminarziele

Sie wollen Ihre Mitarbeiter/innen nachhaltig motivieren und Ihre Führungsrolle auch in schwierigen Situationen professionell ausfüllen?

In diesem Seminar lernen Sie neben verschiedenen Führungsstilen und geeigneten Führungsinstrumenten auch aktuelle Entwicklungen der Forschung zu „zeitgemäßem Führungsverhalten“ kennen. Sie trainieren Ihre rhetorischen Fähigkeiten und gewinnen Sicherheit für unterschiedliche Situationen im Führungsalltag.



## Seminarinhalte

- Sensibilisierung für die eigene Führungsrolle
- Führungsstile und zeitgemäßes Führungsverhalten
- Reifegrad-Modell nach Hersey / Blanchard
- Klare Anweisungen - überzeugende Ergebnisse
- Motivierende Mitarbeitergespräche
- Aussprache von Anerkennung und Kritik
- Steigerung der Redesicherheit
- Sicherer Einsatz von Argumentationstechniken
- 10 Regeln für die Meeting-Leitung
- Umgang mit Einwänden und Emotionen
- Analyse aktueller Praxisfälle

# Konfliktmanagement in der Klinik

## Wie Sie Konflikte professionell begleiten

(auch als Vortrag buchbar)

### Seminarziele

Nicht geklärte Konflikte kosten Zeit und Energie, sie beeinträchtigen die Zusammenarbeit, die Motivation und das Betriebsklima. Gerade in Kliniken sind Konflikte aufgrund der hohen Arbeitsverdichtung und möglicher interdisziplinärer Spannungen relativ häufig. Dieses Seminar befähigt Sie, Konflikte zu klären und konstruktiv und ergebnisorientiert gemeinsam mit den Beteiligten zu lösen. Zudem lernen Sie wirksame Konfliktpräventionsmaßnahmen kennen, um eine Eskalation gleich zu Beginn zu vermeiden.



### Seminarinhalte

- Konflikttypen und Konfliktverhalten
- Typische Denk- und Handlungsmuster im Konflikt - und ihre Folgen
- Kommunikation in der Konfliktbegleitung
- Erwartungshaltungen klären
- Anschuldigungen in Interessen umformulieren
- Einsatz lösungsorientierter Fragen
- Non-verbale Signale bewusst einsetzen
- Zielführender Umgang mit dem eigenen Stressempfinden
- Wirksame Konfliktpräventionsmaßnahmen

# persolog® Persönlichkeits-Training: Beruflich und privat das Beste erreichen

## Seminarziele

Dieses Seminar richtet sich an Personen, die ihre persönliche und soziale Kompetenz verbessern möchten. Im Zentrum des Seminars steht das original persolog® Persönlichkeits-Profil, das von Professor Geier, dem Begründer der D-I-S-G-Modelle, entwickelt wurde.

Erkennen Sie Ihre persönlichen Verhaltenstendenzen und lernen Sie, das Verhalten anderer Menschen besser zu verstehen und entsprechend zu reagieren. Nach diesem Seminar können Sie Konfliktpotenziale bereits im Vorfeld mindern, Ihre Stärken gezielt einsetzen und Menschen in Ihrem Umfeld effektiver fördern.



## Seminarinhalte

- Grundlagen des Verhaltens sowie erste Schritte mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil
- Persönliche Testdurchführung und -auswertung
- Den eigenen Verhaltensstil besser verstehen
- Schnelles Erkennen der grundlegenden Verhaltenstendenzen anderer Menschen
- Stärken stärken: Wie können Sie Ihre eigenen Stärken zielorientiert einsetzen?
- Schwächen erfolgreich kompensieren
- Effektiv mit anderen Menschen umgehen
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit
- Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung





Aktuelle Erkenntnisse der Lernpsychologie zeigen, dass das aktive Erarbeiten von Inhalten und die Ausrichtung der Fortbildungsmaßnahmen auf den jeweils präferierten Lernstil den größten Erinnerungswert mit sich bringen. In unseren Seminaren werden die verschiedenen Lernpräferenzen der Teilnehmer/innen durch einen zielgerichteten Medien- und Methodenwechsel berücksichtigt. Die Verknüpfung von Theorie und viel Praxis ermöglicht der Seminargruppe schon in kurzer Zeit einen maximalen Lernerfolg. Zur Erreichung eines optimalen Praxistransfers erhalten die Teilnehmer/innen zusätzliche Checklisten, Vorlagen und Arbeitsmittel für den Einsatz in der Praxis.

## Der Methodeneinsatz im Einzelnen:

- Fachvorträge und Kurzpräsentationen
- Powerpoint-Präsentation
- Übungen und Fallstudien
- Gruppen- und Partnerarbeit
- Plenumsdiskussion
- Lernprojekte sowie zahlreiche Übungen an Praxisfällen
- ggf. Einsatz von Selbstlerninstrumenten mit Aktionsplänen
- ggf. Rollenspiele mit Videoanalysen
- Feedback durch Trainer und Gruppe



## Über uns:

# „Menschen inspirieren - Unternehmen voranbringen“

**Martin Stülten** war über zwei Jahrzehnte für eine schwedische Fährreederei im In- und Ausland tätig, unter anderem als Port- und Sales-Manager. Er verfügt über 15 Jahre Führungserfahrung im Bereich Personal, Vertrieb und Weiterbildung. Seit 2014 arbeitet er selbständig als Business-Coach und Veranstaltungsmanager.

Als Coach arbeitet Martin Stülten nach dem systemischen Ansatz zur Betrachtung von Problemen und Strukturen und hat sich auf die Begleitung von Personen in schwierigen beruflichen Situationen spezialisiert.



**Martin Stülten**  
Business-Coach & Veranstaltungsmanager

**Birgit Stülten**, Diplom-Kauffrau (FH) und IHK-geprüfte Pharmareferentin, ist als Unternehmensberaterin und zertifizierte Business-Trainerin im deutschsprachigen Raum tätig und bringt dabei ihre langjährige Erfahrung in den Bereichen Marketing und Vertrieb in nationalen und internationalen Unternehmen der Gesundheitsbranche ein.

In ihren Trainings und Workshops zu den Themen Führung und Verkauf ist es Birgit Stülten besonders wichtig, die individuellen Stärken ihrer Teilnehmer nachhaltig zu fördern und neben wichtigen Fachinhalten einen hohen Praxisbezug herzustellen.



**Dipl.-Kffr. (FH) Birgit Stülten**  
Beraterin & Führungskräfte-Trainerin



Bei Bedarf unterstützt uns ein Netzwerk freiberuflicher Berater und Trainer, die verschiedene Qualifikationen einbringen. So können auch komplexe Projekte reibungslos abgewickelt werden.

# Teilnehmerstimmen

- „Ein hervorragendes Seminar, ich empfinde die beiden Tage als große Bereicherung!“ A. Isenbügel
- „Ich hatte schon viele Fortbildungen, aber an diese kommt keine heran!“ S. Reicheneder
- „Sehr flexible und abwechslungsreiche Umsetzung, Frau Stülten hält das Ruder in der Hand.“  
S. Hilgers
- „Viele Anregungen, praxisnahe Themen, spannend und kompetent vermittelt.“  
S. Schulz
- "Vielen Dank für die erfolgreiche Durchführung der Veranstaltung 'Führen mit Persönlichkeit' in unserem Hause. Die Teilnehmer waren begeistert und haben besonders die gute Stimmung, die vielen praxisnahen Beispiele und Ihr Auftreten gelobt. Wir freuen uns bereits sehr auf die nächsten gemeinsamen Seminare!"  
T. Hogrefe, Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen



- „Informativ, innovativ, interessant!“  
R. Hoffmann
- „Vielen Dank für das unvergessliche Erlebnis. Ich habe mich im Seminar wirklich sehr wohl gefühlt.“  
N. Dorsch
- „Super Workshop! Sehr kompetente Trainerin mit viel Einfühlungsvermögen.“  
A. Le Vasseur

# Kontakt Daten

## **Stülten Consulting**

Inhaberin: Dipl.-Kffr. (FH) Birgit Stülten  
Scharnhorststr. 3  
24105 Kiel

## **Kontakt**

Büro Kiel: 0431 - 570 82 05

Mobil: 0151 - 401 431 82

Telefax: 032 - 221 739 401 ☐

E-Mail: [info@stuelten-consulting.de](mailto:info@stuelten-consulting.de)



Fotos: eigene, sowie ©Robert Kneschke – Fotolia.com: S. 3 oben links u. Mitte links, S. 4, S. 6; Karin und Uwe Annas – Fotolia.com, S. 3 oben rechts und S. 5; G.Wolters - Fotolia.com, S. 3 Mitte rechts und S. 7; contrastwerkstatt – Fotolia.com: S. 3 unten und S. 8, Yuri Arcurs – Fotolia.com: S. 9