

Online-Programm



Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft
Kommunaler Krankenhäuser

SEMINARE UND TRAININGS

Fort- und Weiterbildung

2. HALBJAHR



Herzlich willkommen!



Sehr geehrte Damen und Herren,

auch für das zweite Halbjahr 2021 haben wir uns schweren Herzens entschieden, unsere Seminare zur Fort- und Weiterbildung ausschließlich online anzubieten. Und zwar aus zweierlei Gründen: Zum einen ist, bedingt durch die aktuell befürchtete 4. Infektionswelle, für den Herbst derzeit keine wirkliche Planungssicherheit bezüglich der erforderlichen Raumkapazitäten und der grundlegenden Reisebereitschaft der Teilnehmenden gegeben.

Der zweite, ebenso entscheidende Aspekt: Unsere bisherigen Online-Angebote haben eine ungeheuer positive Resonanz gefunden und allerbeste Bewertungen erhalten: Jede einzelne Veranstaltung war restlos ausgebucht. Bis zum Sommer haben bereits rund 200 Seminarteilnehmer*innen das Fortbildungsangebot der EKK plus in Anspruch genommen, weitere 200 Gäste erwarten wir im zweiten Halbjahr.

Insgesamt bieten wir dieses Jahr ganze 26 Fort- und Weiterbildungsangebote, rein rechnerisch also alle zwei Wochen ein Seminar – und somit mehr als jemals zuvor! In den nächsten Monaten erwarten Sie wieder hochinteressante Themen, darunter erstmals ein Aufbauseminar für Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Logistik (s. S. 7). Das begehrte Seminar zur neuen MDR steht ebenso nochmals auf dem Programm wie ein Überblick zum deutschen Medizinprodukterecht in seiner Gesamtheit.

Ob Fachkompetenz wie beim Einkauf von Medizintechnik (S. 10), ob Methodenkompetenz wie beim Projektmanagement im Einkauf (S. 14) oder Selbstkompetenz wie beim Zeit- und Selbstmanagement (S. 6): Die Bandbreite unserer wie immer kostenfreien Angebote ist wieder außergewöhnlich hoch!

Dazu zählen auch interprofessionelle Pharma-Fortbildungen (S. 15) für Apotheker, Ärzte und Pflegekräfte, über die wir die Mitglieder im Pharma-Bereich jeweils gesondert informieren.

Wir freuen uns über Ihr Interesse und möchten Sie aufgrund begrenzter Kapazitäten um frühzeitige Anmeldung bitten. Bitte beachten Sie auch die wichtigen Begleitinformationen ab Seite 16.

Mit besten Grüßen

Olaf Köhler
Geschäftsführer



Das Online-Seminarprogramm im zweiten Halbjahr 2021

Die neue MDR aus Sicht der Betreiber von Gesundheitseinrichtungen mit Michael Passow, M. Sc.	4
Grundlagen für den professionellen Einkauf mit Markus Lemme	5
Erfolgreiches Zeit- und Selbstmanagement mit Harald Stubbe	6
Die wichtigsten Methoden und Werkzeuge für Einkaufsprofis mit Markus Lemme	7
Das DRG-System im Einkauf mit Dr. Franz Metzger	8
Das deutsche Medizinprodukterecht mit Michael Passow, M. Sc.	9
Einkauf von Medizintechnik mit Dipl. Wirt. Ing. Markus Hoßfeld und Marcel Giesen	10
Krankenhausfinanzierung mit Dr. Franz Metzger	11
Mittel und Wege zur sicheren Gesprächsführung mit Gudrun Rapke	12
Vergaberecht – Grundlagenseminar mit RA Peter Schlosser	13
Projektmanagement im Einkauf mit Markus Lemme	14
Weitere geplante Seminarangebote im zweiten Halbjahr 2021	15
Allgemeine Teilnahmeinformationen	16
Anmeldeformular (Kopiervorlage)	18

Die neue Medical Device Regulation (MDR)

aus Sicht der Betreiber von Gesundheitseinrichtungen

- 👤 **Referent:** Michael Passow, M. Sc.
- ➦ **Plattform:** BigBlueButton (Limit: 12 Teilnehmer*innen)
- ✓ **Termin:** 9. September 2021 (9.00 – 17.00 Uhr)

Die Medizinprodukteverordnung MDR (EU 2017/745) ersetzt die bisher geltende Medizinprodukterichtlinie MDD (93/42/EWG). Die neue gesetzliche Grundlage beschreibt die Anforderungen, die die Hersteller zur Einführung von Medizinprodukten auf dem EU-Markt erfüllen müssen.

Hersteller von Medizinprodukten der Klasse I bis III sowie Betreiber von Gesundheitseinrichtungen müssen sich zeitnah mit den neuen Anforderungen auseinandersetzen. Die Auswirkungen sind weitreichend und betreffen Medizinprodukte aller Klassen. Erstmals werden mit der MDR auch Produkte reguliert, die keine Medizinprodukte an sich darstellen.

Änderungen umfassen die Klassifizierung von Produkten, die bisherigen grundlegenden Anforderungen, die technische Dokumentation, die klinischen Daten, die Marktüberwachung und das Qualitätsmanagementsystem. Tiefgreifende Veränderungen ergeben sich unter anderem durch die Vorgaben zur Wiederaufbereitung.

Im Seminar erwerben Sie einen kompakten Überblick, um Ihre Gesundheitseinrichtung auf die neuen Anforderungen der MDR auszurichten.

Die grundlegenden Inhalte:

- Grundlagen und Inhalte der neuen Medical Device Regulation (MDR)
- Grundlegende Unterschiede der MDR zur Medical Device Directive (MDD)
- Geltungsbereich der Medical Device Regulation (MDR)
- Klassifizierung/Neuklassifizierung von Produkten
- Nicht-Medizinprodukte im Geltungsbereich der Medical Device Regulation (MDR)
- Neue grundlegende Anforderungen/gemeinsame Spezifikationen
- Inhaltliche Anforderungen an die technische Dokumentation
- Gültigkeit von Konformitätsbewertung, Zertifikaten, Übergangszeiten
- Anforderungen an die unterschiedlichen Akteure, zum Beispiel: Betreiber von Gesundheitseinrichtungen, Hersteller, Distributoren und Service-Partner

Grundlagen für den professionellen Einkauf

- 👤 **Referent:** Markus Lemme
- ➦ **Plattform:** Microsoft Teams (Limit: 15 Teilnehmer*innen)
- ✓ **Termine (2-teilig):** 14. und 15. September 2021 (jeweils 8.00 – 12.00 Uhr)

Einkauf ist mehr als der Austausch von Ware und Zahlungsmittel. Das zweiteilige Grundlagentraining für den professionellen Einkauf vermittelt betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, Einblicke in das Vertragsrecht und die Koordination praktischer Abläufe. Werden Sie zum Profi, und blicken Sie den Anforderungen Ihres Aufgabengebietes entspannt entgegen.

Die Themen im Überblick:

Organisation des Einkaufs

- Zusammenhang zwischen Aufbau- und Ablauforganisation
- Anforderungen an die Mitarbeiter*innen im Einkauf

Ziele des Einkaufs

- Kosten, Termine, Qualität und Leistung

Betriebswirtschaftliches Grundverständnis im Einkauf

- Konzentration auf das „Wichtige“ – ABC-Analyse
- Preis- und Preisbestandteile
- Zahlungsbedingungen/Lieferbedingungen

Beschaffungsanbahnung

- Bedarfsanforderung/Bedarfsidentifikation
- Anbieterrecherche, Anfragevorbereitung und Durchführung
- Angebotsüberwachung, Angebotsvergleich
- Lieferantenauswahl

Bestellung, Bestellabwicklung und Auftragsbestätigung

Terminsicherung und Terminüberwachung

Einstieg ins Vertragsrecht im Einkauf

- Rechtsgrundlagen eines Vertrags
- Vertragsabschluss
- Die wichtigsten Vertragsarten für den Einkauf

Alles im Griff!

Methoden und Strategien für erfolgreiches Zeit- und Selbstmanagement

👤 Referent: Harald Stubbe

➦ Plattform: Zoom (Limit: 12 Teilnehmer*innen)

✓ Termine (3-teilig): 20., 21. und 28. September 2021
(jeweils 9.00 – 12.30 Uhr inkl. Pause)

Gute Rezepte für ein besseres Zeit- und Erfolgsmanagement gibt es reichlich zu lesen, und Sie selbst wissen – eigentlich – genau, wie es geht. Trotzdem lassen wir uns alle ablenken, tun oft nicht das, was wir uns vorgenommen haben, sind ständig erreichbar und finden keine Zeit für uns selbst.

Gute Vorsätze machen es meist nicht besser, denn es geht um etwas anderes: Die Energie aufzubauen, um tatsächlich das zu tun, was Sie wollen. Sie üben in diesem Training:

- sich der eigenen Ziele immer wieder bewusst zu werden
- Chancen zu erkennen und zu nutzen
- innere Widerstände, Energiefresser und Zeitdiebe zu überwinden
- Kraft zum Durchhalten aufzubauen

Zeit gewinnen: Wofür?

Was ist Ihnen der Mühe wert, was haben Sie davon? – Was spornt Sie an und gibt Kraft?

Die Hindernisse:

Wie Sie sie erkennen, beeinflussen und überwinden können – falsche Gewissheiten: Vorsätze und Glaubenssätze, die in die Irre führen – wie Sie Zeitdiebe und Störenfriede (innere und äußere) erkennen und abwehren – Ihre „inneren Antreiber“: Wie Sie dies in Ihren Griff bekommen

Methodisches Arbeiten

Wie Sie der Diktatur des Dringenden entgehen und Prioritäten richtig setzen – gut statt perfekt: Wie Sie die Perfektionsfalle überwinden – wie die Organisation Ihres Arbeitsplatzes Sie entlastet

Entlastung durch gute Kommunikation

Bitten, Aufträge und Vereinbarungen wirksam formulieren – das gute Nein – wie Sie Forderungen ablehnen, ohne andere zu verprellen.

Kraft zum Durchhalten aufbauen

Innehalten und bewusst entscheiden, statt sich treiben zu lassen – Entspannung, Belohnungen, Unterstützung planen und einsetzen – „Weniger ist mehr“: Wie Sie diese gute Regel praktisch umsetzen.

Die wichtigsten Methoden und Werkzeuge für Einkaufsprofis

👤 Referent: Markus Lemme

➦ Plattform: Microsoft Teams (Limit: 15 Teilnehmer*innen)

✓ Termine (3-teilig): 7., 8., 14. und 15. Oktober 2021
(jeweils 8.00 – 12.00 Uhr)

Dieses Aufbauseminar richtet sich ausdrücklich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Logistik mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung!

Ziele

Die Erwartungen an den Einkauf im Gesundheitswesen sind auffallend gestiegen. Mitarbeiter*innen aus Einkaufs- und Logistikbereichen werden mehr und mehr zu Partner*innen des Managements und begleiten verstärkt komplexe Einkaufsaktivitäten auch über die Fachbereiche hinaus. Sehr gut ausgebildete Einkäufer*innen sowie Führungskräfte mit persönlicher und strategischer Kompetenz sind dabei die bestimmenden Erfolgsfaktoren. Ziel des Seminars ist es deshalb, sowohl persönliche als auch fachliche Impulse, für die Teilnehmenden zu setzen. Die Themen im Überblick:

Strategisches Arbeiten im Einkauf

Erarbeiten von Zielen – Lieferantenmanagement – Produkt- und Sortimentsmanagement – Vertragsmanagement – Verhandlungsmanagement – das Zusammenspiel aus Sicherheit in der Versorgung und wirtschaftlichem Optimum organisieren und in entsprechenden Prozesslandschaften abbilden.

Wertschöpfung erkennen und entsprechende Mehrwerte einkaufen:

Arbeiten mit Planungsvorgaben, Zusammenarbeit mit den Steuerungs- und Controlling-Funktionen – Unterscheidung und Gestaltung: Strategischer, taktischer und operativer Einkaufsprozesse.

Digitalisierung im Einkauf:

Schnittstellenmanagement zum Einkauf – Entwicklungen und Chancen durch den intensiven Einbezug digitaler Möglichkeiten

Einkaufscontrolling

Generelle Kennzahlen und spezielle Einkaufskennzahlen – Steuern mit Kennzahlen

Analysewerkzeuge im modernen Einkauf:

Von der ABC-Analyse und der XYZ-Analyse über das Lieferantenportfolio bis hin zur Nutzwert-Analyse.

Strategische und persönliche Vorbereitung auf Verhandlungen

Einkaufsverhandlung als einen planbaren Prozess verstehen

Das DRG-System im Einkauf:

Kostenerstattung von Medizinprodukten verstehen

👤 Referent: Dr. Franz Metzger

➦ Plattform: Zoom (Limit: 15 Teilnehmer*innen)

✓ Termine (2-teilig): 12. und 13. Oktober 2021 (jeweils 9.00 – 12.00 Uhr)

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmenden Grundlagenwissen über das DRG-System, eine der beiden gesetzlichen Säulen der Krankenhausfinanzierung.

Sie erfahren, warum das InEK eine der wichtigsten Institutionen des Gesundheitswesens ist und was seine Aufgaben sind. Sie wissen anschließend ein Zusatzentgelt von einem NUB zu unterscheiden und können den Begriff des Case-Mix-Index inhaltlich verstehen.

Sie werden wissen, wo und wie Sie die Sachkosten einer DRG finden und daher gegenüber der Industrie und deren oft einseitigen Berechnungen einen wesentlich besser fundierten Stand haben.

Ebenso erhalten Sie einen Einblick in die Änderungen des Krankenhausstrukturgesetzes und deren Einfluss auf die Sachkostenvergütung.

Die Themen im Einzelnen:

- Historie und Aufgaben des InEK (Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus)
- Datengrundlage der Kalkulation
- Änderungen im Sachkostenbereich (Mengendegression, Fixkostendegression...)
- Funktionsweise des InEK (DRG)-Browsers (Kosten- und Leistungsdaten)
- Woher kommen die §21-Daten?
- Was macht das Krankenhaus, die Industrie und andere Institutionen daraus?
- Was ist der Fallpauschalen-Katalog?
- Was sind ICD, OPS, Zusatzentgelt und NUB?
- Wie entsteht eine DRG (Fallpauschale) und wie berechnet sich der Erlös (Grouper)?
- Was geschieht nach der Rechnungsstellung des Klinikums (MDK Problematik)?

Das deutsche Medizinprodukterecht

👤 Michael Passow, M. Sc.

➦ Plattform: BigBlueButton (Limit: 12 Teilnehmer*innen)

✓ Termine (zur Auswahl): 21. Oktober und 18. November 2021
(jeweils 9.00 – 17.00 Uhr)

Die Medizinprodukteverordnung MDR (Medical Device Regulation 2017/745) ersetzt die bisher geltende Medizinprodukterichtlinie MDD 93/42/EWG bzw. 2007/47/EG. Diese neue gesetzliche Grundlage beschreibt die Anforderungen, die die Betreiber, Hersteller etc. erfüllen müssen.

Durch den Wegfall der MDD 93/42/EWG bzw. 2007/47/EG erlöschen nun auch die Grundlagen für das nationale Medizinprodukterecht, wie z. B. das MPG und die dazu gehörenden Verordnungen (z. B. die MPBetreibV). Sie werden durch neue nationale Regelungen ersetzt.

Die Teilnehmenden sind nach dem Seminar in der Lage, Konsequenzen und Auswirkungen des gültigen „neuen“ Medizinprodukterechts professionell einzuschätzen und rechtssicher damit umzugehen. Mit diesem fundierten Wissen können Sie Ihre Aufgaben bei der praktischen Umsetzung des geltenden Medizinprodukterechts souverän erfüllen.

Sie erwerben folgende Kompetenzen:

- Fundiertes Wissen zur Umsetzung des europäischen Medizinprodukterechts in die nationale Umsetzung gemäß dem Medizinprodukte-EU-Anpassungsgesetz – MPEUAnpG (u. a. Art. 1 „Nachfolgegesetz des MPG“ das Medizinprodukterecht-Durchführungsgesetz – MPDG),
- Vertrautheit mit der nationalen Umsetzung gemäß der Medizinprodukte-EU-Anpassungsverordnung – MPEUAnpV (u. a. Medizinprodukte-Betreiberverordnung MPBetreibV),
- Verbesserung der Sicherheit von Patienten, Anwendern und Dritten.

Die zentralen Themen:

- Grundlagen und Inhalte sowie Geltungsbereich der neuen Medical Device Regulation (MDR)
- Einführung in das Medizinprodukte-EU-Anpassungsgesetz – MPEUAnpG (u. a. Art. 1 „Nachfolgegesetz des MPG“ das Medizinprodukterecht-Durchführungsgesetz – MPDG)
- Einführung in die Medizinprodukte-EU-Anpassungsverordnung – MPEUAnpV (u. a. Medizinprodukte-Betreiberverordnung MPBetreibV)

Einkauf von Medizintechnik

 Referent: Dipl. Wirt. Ing. Markus Hoßfeld und Marcel Giesen

 Plattform: Microsoft Teams (Limit: 25 Teilnehmer*innen)

 Termin: 4. November 2021 (11.00 – 14.00 Uhr)

Die Beschaffung von Medizintechnik konfrontiert Einkäufer mit den rechtlichen Vorgaben des Medizinprodukte-Durchführungsgesetzes (MPDG) und der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV). Gleichzeitig gilt für die Integration medizintechnischer Geräte in IT-Netzwerke die Norm EN 80001-1:2011 (Anwendung des Risikomanagements für IT-Netzwerke, die Medizinprodukte beinhalten). Ziel des Seminars ist es, Einkäufer*innen einen Überblick über die gesetzlichen und normativen Anforderungen bei der Beschaffung von Medizintechnik zu geben und dabei Wege aufzuzeigen, wie der Einkauf von Medizintechnik erfolgreich gemeistert werden kann. Die Themen:

1. Einführung in das Medizinprodukte-Durchführungsgesetz MPDG aus Sicht des Einkaufs

- Rahmenbedingungen bei der Beschaffung eines Medizinprodukts
- Das Medizinprodukterecht unter Aspekten der Beschaffung
- Was kennzeichnet und definiert ein Medizinprodukt?

2. Einführung in die Betreiberverordnung MPBetreibV aus Sicht des Einkaufs

- Pflichten eines Betreibers bei der Beschaffung
- Inbetriebnahme und Anwendung von Medizinprodukten
- Besonderheiten bei der Beschaffung von Medizinprodukten der Anlage 1 und 2 MPBetreibV

3. Was ist bei der Beschaffung von Medizinprodukten zur Integration in IT-Netzwerke zu beachten?

- Abklären von Risiken im Haus mit der IT-Abteilung und der Medizintechnik
- Die Hersteller bei der Abklärung von Risikoentscheidungen in die Pflicht nehmen

4. Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Medizintechnik

- Grundsätze der Zusammenarbeit aus Sicht der Fachgebiete
- Wie werden Beschaffungsprozesse ausgelöst (Ersatzbeschaffung, Neubeschaffung)?
- Bedeutung des Bestandsverzeichnisses für die Beschaffung
- Vom Nutzerwunsch über das Leistungsverzeichnis bis zum Vergabevorschlag
- Was muss im Leistungsverzeichnis abgefragt werden?

Krankenhausfinanzierung

 Referent: Dr. Franz Metzger

 Plattform: Zoom (Limit: 15 Teilnehmer*innen)

 Termine (2-teilig): 9. und 10. November 2021 (jeweils 9.00 – 12.00 Uhr)

Das Seminar befasst sich mit Detailfragen zur Krankenhausfinanzierung sowie mit differenzierten Aspekten rund um die Vergütung von Krankenhausleistungen.

Die Themen und Inhalte:

1. Krankenhausfinanzierung

- Allgemeine Entwicklung
- Geschichte der Krankenhausfinanzierung
- Leistungsträger in der Krankenhausfinanzierung
- Psychiatrische und psychosomatische Krankenhäuser
- Wichtige Gesetze und Verordnungen
- Entwicklung relevanter Kennzahlen
- Finanzierung von Investitionskosten
- Das deutsche Krankenhauswesen im internationalen Vergleich

2. Vergütung von Krankenhausleistungen

- Diagnosis Related Groups (DRG)
- Wichtige Grundbegriffe des DRG Systems
- Praxisbeispiele
- Erlösbudget und Erlösausgleich
- Vor- und nachstationäre Behandlung
- Ambulante Behandlung und ambulantes Operieren
- Wahlleistungen

3. Überblick zu aktuellen gesetzlichen Entwicklungen

Sich Gehör verschaffen!

Mittel und Wege zur sicheren Gesprächsführung

- 👤 Referentin: Gudrun Rapke
- ➦ Plattform: Zoom (Limit: 12 Teilnehmer*innen)
- ✓ Termine (3-teilig): 23., 24. und 30. November 2021
(jeweils 8.00 – 12.30 Uhr)

Mitten in einer Diskussion, auf die Sie gut vorbereitet waren: Mit einer bissigen Bemerkung wird Ihre Argumentation gestoppt, Sie selbst in Sekunden mundtot gemacht. Die passende Reaktion fällt Ihnen erst später ein. Das geht vielen von uns so.

Wie wehren Sie sich gegen unfaire Angriffe? Wie verschaffen Sie sich Gehör? Wie setzen Sie in Diskussionen Ihren Standpunkt durch, ohne rechthaberisch zu wirken? In diesem Training lernen Sie, überzeugend zu argumentieren und sich in Gesprächen und Diskussionen souverän zu behaupten. Und Sie üben, bis es sitzt und Sie sich sicher fühlen.

Sicher argumentieren

- Wirkungsvoll formulieren: auf den Punkt hin, knapp und überzeugend.
- Argumentationen angreifen und verteidigen. Die eigene Position klar und wirksam vertreten.
- Bestimmt und sicher auftreten, mit Haltung, Stimme und Sprache gewinnen.

Wer fragt, gewinnt!

- Fragen richtig einsetzen.
- Einsichten wecken, das Gespräch lenken, tiefer bohren.
- Hinhören: aufnehmen – nachfassen – verstehen – Vertrauen schaffen.

Gespräche lenken

- Einen zügigen, konstruktiven Verlauf sichern – immer wieder.
- Einwände, Kritik, Zweifel bewältigen und sie für den Gesprächserfolg nutzen.
- Ergebnisse sichern.

Unfaire Techniken souverän abwehren

- Argumentationstricks und Gesprächsfallen erkennen und bewährte Gegenmaßnahmen einsetzen.

Schlagfertigkeit entwickeln

- Unterschiedliche Methoden, um Angriffe souverän zu kontern: Sie finden und erproben die, die am besten zu Ihnen passen. Sie üben „knackige“ Antworten, die sofort sitzen und Ihnen nicht erst hinterher einfallen.

Vergaberecht – Grundlagenseminar

- 👤 Referent: RA Peter Schlosser
- ➦ Plattform: GoToMeeting (Limit: 15 Teilnehmer*innen)
- ✓ Termin: 2. Dezember 2021 (10.00 – 15.00 Uhr)

Das Grundlagenseminar behandelt das Vergaberecht unter Berücksichtigung der EU-Richtlinien und der Modernisierung des nationalen Vergaberechts.

Die grundlegenden Inhalte:

1. Aufbau des Vergaberechts
2. Erläuterung von Rechtsbegriffen
3. Grundsätze im Vergaberecht
4. Vergabearten
5. Formale Erfordernisse bei der Bekanntmachung
6. Leistungsbeschreibung/Vertragsbedingungen
7. Hauptangebot/Nebenangebot
8. Submission
9. Prüfung und Wertung der Angebote/Wertungskriterien
10. Bieterinformation und Zuschlag
11. Vergabebekanntmachung zum Ende des Verfahrens
12. Rechtsschutz (Rüge, Vergabebeschwerde, Vergabekammern)
13. Einführung in das E-Vergabe-System
14. Fragen und Diskussion

Das Seminar orientiert sich an konkreten Beispielen aus der Praxis.

Projektmanagement im Einkauf

👤 **Referent:** Markus Lemme

📌 **Plattform:** Microsoft Teams (Limit: 15 Teilnehmer*innen)

✓ **Termine (2-teilig):** 7. und 8. Dezember 2021 (jeweils 9.00 – 13.00 Uhr)

Ziele

Projektarbeit im Umfeld des Einkaufs und der Logistik wird sowohl für Fach- und Führungskräfte als auch für Einsteiger*innen und Quereinsteiger*innen in den Bereichen Einkauf und Logistik immer wichtiger!

In diesem praxisnahen Training lernen Sie die wichtigsten Methoden und Werkzeuge des Projektmanagements kennen und erarbeiten sich Grundlagen, um komplexe Projekte mit Ihrem Team erfolgreich zu bewältigen: Wie starte ich ein Projekt? – Wie plane ich ein Projekt? Wie kann ich ein Projekt und ein Projektteam steuern?

Grundlagen des Projektmanagements

Was ist ein Projekt? – Was ist Projektmanagement? – Prozesse und Prozessgruppen des Projektmanagements

Projekte erfolgreich starten

Projektziele definieren – Erwartungen der Stakeholder analysieren – Projektauftrag einholen

Projekte planen

Inhalt und Umfang beschreiben – Projektstruktur planen (Ablaufplan, Terminplan) – Ressourcen- und Kostenplanung – Qualität definieren – Umgang mit Risiken planen

Ausführung, Überwachung und Steuerung

Projekterfahrungen dokumentieren und weitergeben – Projektabschluss durchführen

Grundlagenwissen für Agile Prinzipien

Was ist Agilität? – Die 12 agilen Prinzipien – Das agile Manifest – Ko-Existenz von agilem und klassischem Projektmanagement

Die Zusammenarbeit im agilen Umfeld

Das eigenes Team in die Zusammenarbeit mit Lieferanten – Ansätze in der agilen Zusammenarbeit – Erfolgsfaktoren der agilen Zusammenarbeit

Agile Beschaffung

Die Einkaufsverhandlung als einen planbaren Prozess verstehen – Idealbild „Agilität im Einkauf“ – Interaktion: Design-Thinking-Elemente nutzen, um am Idealbild „Agilität im Einkauf“ zu arbeiten.

Weitere geplante Seminarangebote im zweiten Halbjahr 2021

Fortbildungen im Pharmabereich

Zusätzlich zum in dieser Broschüre aufgeführten Angebot bietet die EKK plus im Pharmabereich exklusive, teils interprofessionelle Fortbildungen für Apotheker und Ärzte an. Für ausgewählte Veranstaltungen werden Fortbildungspunkte bei der jeweiligen Apotheker- oder Ärztekammer beantragt.

Wichtige Themenfelder sind dabei unter anderem:

→ Vermeidung von Medikationsfehlern

→ Kommunikative Kompetenz für Stationsapotheker

→ Themenschwerpunkt: Stationsapotheker

→ Themenschwerpunkt: Medizinische Gase

Über Termine, Agenda und Referenten werden Mitglieder im Pharmabereich gesondert informiert.

Aktuelle Updates sind immer auch auf der Internetseite der EKK plus (www.gdekk.de) zu finden, ebenso über die Intranet-Plattform medii space im Bereich Fort- und Weiterbildung.

Allgemeine Teilnahmeinformationen

Die Veranstaltungen der EKK plus werden für alle Beschäftigten aus Mitglieds-einrichtungen der GDEKK kostenfrei angeboten. Um didaktische Erfolge und ein hohes Maß an Interaktivität sicherzustellen, ist der Teilnehmendenkreis jeweils streng limitiert.

Insofern empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung: konventionell über Einsendung der ausgefüllten Rückseite dieser Broschüre oder online über die Intranet-Plattform medii space (in der Rubrik „Fort- und Weiterbildung“).

Bitte beachten Sie vor der Anmeldung unbedingt folgende Hinweise:

- Wichtige Voraussetzung den persönlichen Kontakt im Online-Meeting ist ein Log-In der Teilnehmer per Headset und eigener Webcam. Nur so kann der enge persönliche Austausch im Live-Training gewährleistet werden.
- Die verschiedenen Trainings finden, wie den jeweiligen Seminarbeschreibungen zu entnehmen ist, auf unterschiedlichen Videokonferenz-Plattformen statt. Dazu gehören GoToMeeting, Microsoft Teams, Zoom und BigBlueButton.
- Bitte stellen Sie rechtzeitig vor dem Seminar die Kompatibilität Ihrer persönlichen PC-Infrastruktur mit der jeweiligen Plattform sicher und beachten Sie dazu entsprechende Hinweise in der Bestätigungsmail zu Ihrer Anmeldung.
- Erforderlich sind grundsätzlich ein aktuelles Update Ihres PC-Betriebssystems sowie gleichfalls aktuelle Versionen der gängigen Internet-Browser Edge, Firefox oder Chrome. Häufig ist zusätzlich der vorherige Download einer Desktop-App erforderlich, für die üblicherweise jedoch keine Administratorenberechtigung nötig ist.
- Mancherorts blockiert die Klinik-IT aufgrund entsprechender Sicherheitsrestriktionen den Log-In zu verschiedenen Videokonferenz-Plattformen. Insofern bitten wir alle Interessenten dringend, ihre IT – idealerweise vor der Anmeldung zum Online Seminar – dahingehend zu konsultieren, ob der Zugang zu der in der jeweiligen Seminarbeschreibung benannten Plattform gewährleistet ist oder individuell rechtzeitig eingerichtet werden kann.

- Mit Blick auf streng limitierte Teilnehmerzahlen wäre es sehr schade, wenn aufgrund technischer Inkompatibilitäten, die vorab zu beseitigen gewesen wären, die Teilnahme letztlich nicht möglich ist und auch andere Interessenten von der Warteliste kurzfristig nicht mehr berücksichtigt werden können.

Um mögliche Interessenten auf der Warteliste nachrücken zu lassen, bitten wir angemeldete Teilnehmer ausdrücklich um rechtzeitige Absage, sofern ihre Teilnahme aus persönlichen oder technischen Gründen nicht sichergestellt werden kann.

Bei Nichtteilnahme ohne vorherige Absage behält sich die EKK plus eine Stornierung etwaiger weiterer Anmeldungen zu anderen Seminaren vor.

Bitte wenden Sie sich bei allen weitergehenden Fragen jederzeit gerne an uns!

Ihre Ansprechpartnerin:



Nadine Röttger

EKK plus GmbH
Ein Unternehmen der GDEKK GmbH
Welserstraße 5 – 7 · 51149 Köln
Tel.: 0221/34 03 99-41
Fax: 0221/34 03 99-55
E-Mail: roettger@gdekk.de
www.gdekk.de

Seminaranmeldung

Bitte melden Sie sich bevorzugt online über unsere **Intranet-Plattform medii space** an – und zwar in der Rubrik „Fort- und Weiterbildung“.

Alternativ können Sie uns auch gern das nachfolgende Formular übermitteln:
ausgefüllt am PC per Klick auf die Senden-Schaltfläche, ausgedruckt per Fax an
0221/340 399 55 oder auch als Scan an **roettger@gdekk.de**. Zur Anmeldung
ist das Ausfüllen aller Felder obligatorisch.

Hiermit melde ich mich **verbindlich** für nachfolgende Online-Veranstaltung an:

Titel der Veranstaltung: _____

Termin (vom / bis bzw. am): _____

Online-Plattform: _____

Vor- und Nachname: _____

Telefon (für Rückfragen): _____

Mailadresse (für Anmeldebestätigung und weitere Informationen zum Log-In für das Online-Seminar):

Name und Anschrift des Arbeitgebers: _____

Die Teilnahmeinformationen habe ich zur Kenntnis genommen (S. 16 – 17 der PDF-Broschüre).

Ich versichere, mich vorab und ggf. in Zusammenarbeit mit unserer Klinik-IT zu vergewissern, dass eine problemlose technische Anbindung an die genannte Plattform gewährleistet ist.

Sofern ich vorab technische Konflikte erkenne, die nicht ohne weiteres gelöst werden können, oder ich zum Seminartermin verhindert sein sollte, werde ich meine Teilnahme rechtzeitig absagen, um mögliche weitere Interessenten auf der Warteliste nachrücken zu lassen.

Datum _____ Unterschrift _____