

Online-Programm

EKKplus

Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft
Kommunaler Krankenhäuser

SEMINARE UND TRAININGS

Fort- und Weiterbildung

2022

1. HALBJAHR

Herzlich willkommen!



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen mit der vorliegenden PDF-Broschüre ein breitgefächertes Online-Programm zur Fort- und Weiterbildung anbieten zu können, das in enger Abstimmung mit unseren Seminarleitern, Trainern sowie spezialisierten Instituten entwickelt wurde. Alle gemeinsam teilen die Überzeugung, dass Online-Schulungen nur begrenzt ähnliche didaktische Effekte erzielen wie Präsenzveranstaltungen, insbesondere wenn es um die individuelle Förderung persönlicher Fertigkeiten und Kompetenzen geht.

Jedoch bleibt uns mit Blick auf das Infektionsgeschehen derzeit keine andere Wahl, als Ihnen für 2021 ausschließlich Online-Seminare anzubieten. Selbstverständlich möchten wir natürlich auch in Pandemie-Zeiten unserem erklärten Anspruch gerecht werden, allen Mitarbeitenden aus unseren Mitgliedseinrichtungen in punkto Fort- und Weiterbildung ein attraktives, zielorientiertes und wie immer kostenfreies Programm zu offerieren.

Ob Seminare zur neuen MDR, zum DRG-System, zu Grundlagen für den erfolgreichen Einkauf, zu wichtigen rechtlichen Aspekten oder ein kompakter Einstieg in „Medizin für Nichtmediziner“ – dies und vieles weitere mehr zur Förderung individueller Sach- und Methodenkompetenz bieten wir Ihnen auch 2021.

Dabei haben wir zunächst nur das erste Halbjahr in den Blick genommen, da wir hoffen, uns nach dem Sommer wieder persönlich begegnen zu können. Das Programm fürs zweite Halbjahr folgt entsprechend zur Mitte des Jahres.

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir unser Programm mit Blick auf die jeweiligen Präferenzen der Seminarleiter auf wechselnden technischen Plattformen anbieten, zumeist aufgeteilt in verschiedene aufeinanderfolgende Module und mit limitierten Teilnehmerzahlen. Beachten Sie daher bitte unbedingt die organisatorischen Hinweise ab Seite 16.

Lassen Sie sich nun aber von unserem 2021er Online-Seminarprogramm inspirieren – wir freuen uns auf und über Ihre Teilnahme!

Mit besten Grüßen

Olaf Köhler
Geschäftsführer

Überblick zum Online-Angebot im ersten Halbjahr

Die neue MDR aus Sicht der Betreiber von Gesundheitseinrichtungen mit Michael Passow, M. Sc.	4
Vergaberecht – Grundlagenseminar mit RA Peter Schlosser	5
Zielführende Kommunikation mit Gudrun Rapke	6
Validierung von Produktqualitäten und Zertifikaten mit RA Peter Schlosser	7
Recht im Einkauf mit RA Hendrik Löffler und Markus Lemme	8
Professionelle Verhandlungs- und Gesprächsführung im Einkauf mit Markus Lemme	9
Besprechungen wirkungsvoll leiten mit Harald Stubbe	10
Das DRG-System im Einkauf mit Dr. Franz Metzger	11
Grundlagen für den professionellen Einkauf mit Markus Lemme	12
Medizin für Nichtmediziner mit Jan Tareq Forst	13
Weitere geplante Seminarangebote für 2021	14
Teilnahmeinformationen und Ansprechpartner	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)
-  Zusatztermin: 10. Juni 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



Vergaberecht – Grundlagenseminar

-  Referent: RA Peter Schlosser
-  Plattform: GoToMeeting (Limit: 15 Teilnehmer)
-  Termine (zur Auswahl): 10. Februar und zusätzlich 1. Juni 2021 (jeweils 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.



Zielführende Kommunikation

-  Referentin: Gudrun Rapke
-  Plattform: Zoom (Limit: 12 Teilnehmer)
-  Termine (2-teilig): 9. und 10. März 2021
(jeweils 9.00 – 12.30 Uhr inkl. Pause)

Sie haben in Ihrer Arbeit viel mit anderen Menschen zu tun? Dann kennen Sie das sicher: Man redet aneinander vorbei, man verliert die Sache aus den Augen und wird emotional, man weiß hinterher, dass das Gespräch schief gelaufen ist. Nur: Wie hätten Sie es anders machen können?

In diesem zweiteiligen Seminar sehen wir uns die bei der Kommunikation beteiligten Mechanismen genauer an und erfahren so, wo und wie man am besten an einem Schraubchen drehen kann, um die vorhandenen Störfaktoren zu reduzieren und die Botschaft beim Gegenüber gut anzubringen.

Der Gesprächspartner „Mensch“ (Kunde, Kollege, Vorgesetzte, Lieferant)

- Warum er nicht hört, was Sie sagen
- Warum er Sie angreift
- Warum er Sachliches persönlich nimmt
- Warum es mit dem einen klappt und mit dem anderen nicht
- Wie Sie sich auf schwierige Zeitgenossen bestmöglich einstellen

Zielführende Kommunikation: Wie Sie im Gespräch so ankommen, wie Sie es wollen

- Warum wir uns so schwer damit tun, klar und kurz zu sprechen, und wie Sie es hinkriegen
- Was das genaue Hinhören bewirkt
- Wie bestimmte Worte wirken und was sie über mich verraten
- Warum Sie durch Fragen mehr erreichen als durch Sagen
- Was die Stimme an Zusatzinformationen liefert und wie Sie Ihre Stimme einsetzen
- Wie Sie herausfinden, wie Sie bei Ihrem Gesprächspartner ankommen

Eine Woche vor dem Seminar erfolgt ein kurzer obligatorischer Probelauf, bei dem die Technik erläutert und die Kompatibilität überprüft werden kann.



Validierung von Produktqualitäten und Zertifikaten

-  Referent: RA Peter Schlosser
-  Plattform: GoToMeeting (Limit: 30 Teilnehmer)
-  Termin: 22. März 2021 (14.00 – 16.00 Uhr)

Im Zuge der Corona-Pandemie landen trotz manch offenkundiger Lieferengpässe und spürbarer Preiserhöhungen unzählige, offenkundig attraktive Offerten für Untersuchungshandschuhe oder persönliche Schutzausrüstung aus überwiegend unbekanntenen Quellen im E-Mail-Postfach.

Wie gelingt es hier, seriöse Angebote zu erkennen und offenkundig betrügerische Absichten zu entlarven? Und: Was gilt im Zertifikate-Dschungel eigentlich konkret für Deutschland, und welche Kennzeichnungen sind hierzulande ohne Belang?

Der Workshop vermittelt grundlegende Kenntnisse, Merkmale und Ansprüche einer validen Überprüfung von Produktqualitäten und Zertifikaten.

Ein Überblick zu den Themen:

- Die CE-Zertifizierung
- Die Richtlinie 2016/425 und ihre Risikokategorisierung
- Die Konformitätsbewertungen
- Unterscheidung von Maskentypen hinsichtlich der jeweiligen Anforderungen
- Prüfen von Produkt-Zertifikaten in fünf Schritten
- Überblick zu Täuschungsversuchen mit Zertifikaten
- Prüfung von Anbietern über den Bundesanzeiger
- Klassifizierung von Handschuhen und ihrer Risikoklassen
- Überblick zu geltenden Normen bei Untersuchungshandschuhen
- Differenzierung grundlegender Anforderungen und Prüfverfahren
- Praktische Fälle und gemeinsamer Erfahrungsaustausch



Recht im Einkauf

-  Referenten: RA Hendrik Löffler und Markus Lemme
-  Plattform: Microsoft Teams (Limit: 15 Teilnehmer)
-  Termine (2-teilig): 24. und 25. März 2021 (jeweils 8.00 – 12.00 Uhr)

Verträge rund um den Bereich Einkauf sind eine komplexe Angelegenheit. Hier über Rechte und Pflichten umfassend informiert zu sein, stärkt Ihre Position in Verhandlungen und lässt Sie auch schwierigen Situationen souverän gegenüberstehen. Sichern Sie sich ab und erwerben Sie juristische Kenntnisse rund um das Vertragsrecht!

Die Themen des zweiteiligen Seminars im Überblick:

- Zustandekommen und Erfüllung von Verträgen
- Der sinnvolle Aufbau eines Kaufvertrages unter Berücksichtigung der notwendigen Inhalte
- Die verschiedenen Möglichkeiten des Eigentumsvorbehalts
- Die wirksame Einbeziehung von Allgemeinen Einkaufsbedingungen
- Die gesetzliche Regelung des Gefahrenübergangs
- Der Liefer- und Annahmeverzug mit seinen möglichen Rechtsfolgen
- Untersuchungs- und Rügepflichten nach dem HGB
- Vertragsstörungen im Rahmen der Unmöglichkeit
- Die möglichen Vertragsstrafen und wann diese wirksam werden
- Schlechterfüllung zu den verschiedenen Vertragsarten
- Die Möglichkeiten der Nacherfüllung
- Der Rücktritt, die Minderung oder der Schadensersatz
- Die neuen Verjährungsfristen
- Die möglichen Differenzierungen der Vertragsarten

Das Online-Seminar beinhaltet Vorträge, Fallbeispiele, interaktive Übungen, Abfragen sowie je nach Situation einen Erfahrungsaustausch und eine gemeinsame Diskussion.



Professionelle Verhandlungs- und Gesprächsführung im Einkauf

-  Referent: Markus Lemme
-  Plattform: Microsoft Teams (Limit: 15 Teilnehmer)
-  Termine (4-teilig): 13., 14., 20. und 21. April 2021 (jeweils 8.00 – 12.00 Uhr)

„Win-Win“ für Käufer und Verkäufer – geht das? Wie gestalten Sie ein gutes Verhandlungsgespräch? Welche Fragetechnik führt zum Erfolg? Wie erreichen Sie Ihre persönlichen Ziele und sorgen gleichzeitig dafür, dass auch Ihr Gegenüber profitiert?

Die Themen des vierteiligen Seminars im Überblick:

Die Einkaufsverhandlung

Was bedeutet verhandeln überhaupt? / Grundsätzliche Regeln und Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung / Gesprächspsychologische und kommunikative Aspekte

Die FACTOR 4 – ZIP-Methode zur Verhandlungsvorbereitung

Welche Ziele sollen erreicht werden? Wie ist die aktuelle Situation / Arbeiten mit einem Infoboard / Welcher Weg soll erfolgreich durch die Verhandlungen führen? / Erarbeiten einer eigenen individuellen Checkliste

Die Einkaufsverhandlung als einen Prozess verstehen

Vorarbeiten zum eigentlichen Verhandlungsgespräch / Einstieg ins Verhandlungsgespräch / Gezielt mit Körpersprache und non-verbaler Kommunikation arbeiten / Sich auf die Angebotspräsentation konzentrieren / Aktives Zuhören / Eigene Forderungen stellen und sich gezielt positionieren / Mit der Ablehnung der Gesprächspartner arbeiten / Eigene Ziele sicherer durchsetzen / Eine Vereinbarung gezielt aber ohne Eile herbeiführen / Die Nachbearbeitung einer Einkaufsverhandlung

Durch Fragetechniken die eigene Argumentation vorbereiten

Arbeiten mit der Präzisierungsfalle / Lieferanten, Markt und Angebot genau verstehen / Wirklich relevante Informationen herausfiltern / Anreize für den Lieferanten erkennen

Argumentation aus Sicht des Einkaufs

Weshalb sollte der Lieferant auf meine Forderungen eingehen? Verstehen und Nutzen der eigenen Position und der Interessen der Lieferanten / Verschiedene Argumentationstechniken kennenlernen und an Beispielen aus der Realität ausprobieren

Das Online-Seminar beinhaltet Vorträge, Fallbeispiele, interaktive Übungen, Abfragen sowie je nach Situation einen Erfahrungsaustausch und eine gemeinsame Diskussion.

Besprechungen wirkungsvoll leiten: fruchtbare statt furchtbare Besprechungen

👤 Referent: Harald Stubbe

➤ Plattform: Zoom (Limit: 12 Teilnehmer)

✓ Termine (2-teilig): 11. und 12. Mai 2021 (jeweils 9.00 – 12.30 Uhr inkl. Pause)

Dass Besprechungen oft zeitraubend, überflüssig, ergebnislos sind, ist Allgemeingut, und viele wünschen sich: weg damit! Dabei sind sie unverzichtbar, es gibt meist eher zu wenig Information und Abstimmung als zu viel davon. Aber auf das Wie kommt es an!

Interessengegensätze, Machtspiele, schlechte Gewohnheiten und unklare Ziele führen oft zu Wortschlachten ohne Ergebnisse. Wir lassen uns provozieren und ablenken, wiederholen uns unnötig, kämpfen ums Wort und verlieren dabei das Ziel immer mehr aus den Augen, anstatt Ergebnisse zu formulieren.

In diesem zweiteiligen Seminar lernen Sie praxiserprobte Vorgehensweisen kennen, mit denen Sie Qualität und Nutzen von Besprechungen deutlich sichern und verbessern können. Gute Techniken und klare Regeln allein genügen allerdings noch nicht: Es kommt darauf an, sie auch konsequent anzuwenden und durchzusetzen. Insofern geht es auch um Hindernisse und Wege, diese zu überwinden.

Die Themen im Einzelnen:

- Was man mit Besprechungen erreichen kann und was nicht: angemessene, realistische Besprechungsziele
- Besprechungen vorbereiten: keine Besprechung ohne Agenda
- Ablauf und Dramaturgie: Tagesordnung, Zeitmanagement, Unterlagen
- Anwesenheit sichern: Wie Sie mit Verspätungen und vorzeitigem Verschwinden umgehen
- Teilnehmer aktivieren und sinnvoll einbinden
- Besprechungen lenken statt sie laufen zu lassen: Warum Besprechungen ohne Diskussionen sinnvoller sind und wie sie funktionieren
- Störungen bewältigen
- Ergebnisse festhalten, Umsetzung sichern
- Wie Sie gute Besprechungsregeln entwickeln und durchsetzen

Eine Woche vor dem Seminar erfolgt ein kurzer obligatorischer Probelauf, bei dem die Technik erläutert und die Kompatibilität überprüft werden kann.

Das DRG-System im Einkauf:

Kostenerstattung von Medizinprodukten verstehen

👤 Referent: Dr. Franz Metzger

➤ Plattform: Zoom (Limit: 15 Teilnehmer)

✓ Termine (2-teilig): 18. und 19. Mai 2021 (jeweils 9.00 – 12.00 Uhr)

In diesem Seminar erhalten Sie 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)?

Grundlagen für den professionellen Einkauf

👤 Referent: Markus Lemme

➤ Plattform: Microsoft Teams (Limit: 15 Teilnehmer)

✓ Termine (2-teilig): 8. und 9. Juni 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 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

Medizin für Nichtmediziner

👤 Referent: Jan Tareq Forst

➤ Plattform: Microsoft Teams (Limit: 25 Teilnehmer)

✓ Termine (4-teilig): 15., 16., 22. und 23. Juni 2021 (jeweils 9.00 – 13.00 Uhr)

Sprechen Sie „Medizin“? Medizinische Kenntnisse werden auch für den Einkauf immer bedeutsamer, um in operativen Fragestellungen wichtige Entscheidungen korrekt zu treffen.

In diesem Seminar lernen Sie alles, was Sie als Nichtmediziner im Berufsalltag wissen müssen – verständlich erklärt und nah an der Praxis.

Im vierteiligen Seminar „Medizin für Nichtmediziner“ erhalten Sie das medizinische Rüstzeug, das Sie für Ihren beruflichen Alltag vor Ort benötigen – verständlich, nachvollziehbar, praxisnah.

Die Teilnehmer erlangen in diesem Seminar grundlegende Kenntnisse zu den Organsystemen des menschlichen Körpers, den wichtigsten Krankheitsbildern sowie deren Diagnostik und Therapie.

Neben den Grundlagen der medizinischen Fachsprache wird zusätzlich die Patientenversorgung ausführlich anhand zahlreicher Fallbeispiele erklärt.

Die grundlegenden Themenfelder und Inhalte:

- Grundlagen der Pharmakologie und Arzneimittelsversorgung
- Blut, Labordiagnostik und Hygienemaßnahmen
- Herz, Kreislauf- und Gefäßsystem
- Nervensystem und neurologische Erkrankungen
- Atmungssystem, Beatmung und Intensivstation
- Gewebe, Bewegungsapparat und OP-Verfahren
- Verdauungssystem und Stoffwechselerkrankungen
- Onkologische Erkrankungen

Im Vorfeld des ersten Termins wird ein obligatorischer Technik-Test angeboten.

Weitere geplante Seminarangebote für 2021

Fortbildungen für den Pharmabereich

Zusätzlich zu dem in dieser Broschüre aufgeführten Angebot bietet die EKK plus im Pharmabereich exklusive, teils interprofessionelle Fortbildungen für Apotheker und Ärzte an, für deren Teilnahme die zuständige Apothekenkammer überwiegend auch Fortbildungspunkte erteilt.

Wichtige Themenfelder sind dabei unter anderem:

-
- Nachhaltige Pharmazie

 - Zukunft der Krankenhausapothek

 - Digitalisierung in der Krankenhausapothek

 - Optimierungsprozess Rezeptur

 - Versorgungssicherungskonzepte und Mengenmeldung

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

Ausblick aufs zweite Halbjahr

Neben dem umfangreichen Online-Angebot fürs erste Halbjahr werden nach dem Sommer einige besonders stark frequentierte Angebote erneut ins Programm aufgenommen. Dabei hoffen wir auf dann möglicherweise wieder realisierbare Präsenzveranstaltungen.

Dabei liegt der Fokus auch auf Angeboten, die sich im direkten und unmittelbaren Kontakt ungleich überzeugender und nachhaltiger vermitteln lassen.

In der Planung fürs zweite Halbjahr sind aktuell folgende Seminare:

-
- Das 1 x 1 des Klinikeinkaufs

 - Fachseminar: Beschaffung von Medizintechnik

 - Medizintechnik-Forum 2021

 - Grundlagenwissen Medical-Produkte

 - Einführung ins Medizin-Controlling

 - Krankenhausfinanzierung 2021

Weitere Details und das ausgearbeitete Programm werden Mitte des Jahres veröffentlicht – aktuelle Updates sind immer auch auf der Internetseite der EKK plus (www.gdekk.de) zu finden, ebenso über die Intranet-Plattform medii space.

Teilnahmeinformationen und Ansprechpartner

Die Veranstaltungen der EKK plus werden für alle Beschäftigten aus Mitgliedseinrichtungen der GDEKK kostenfrei angeboten. Um didaktische Erfolge und ein hohes Maß an Interaktivität sicherzustellen, ist der Teilnehmerkreis 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 ist für 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 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 des Teilnehmers 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
 Gereonstraße 18 – 32 · 50670 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 _____