

Angebot im Bereich Unternehmensberatung und Coaching

Das Problem

Ihre Mitarbeiter machen zu viele Überstunden, sind ausgebrannt und häufig krank. Es ist schwierig die Pflegefachkräfte im Unternehmen zu halten, bzw. sie überlegen wie Sie neue Pflegefachkräfte anwerben können.

Die Abläufe im Pflegealltag sind optimierungsbedürftig.

Den Mitarbeitern fällt es schwer bei Versorgungslücken zusätzliche Pflegeleistungen zu verkaufen. Der Umsatz war schon besser.

(Zu wenige Pflegende können eine aussagekräftige, logische Pflegeplanung erstellen, bzw. sie tun sich schwer „haftungsrechtlich sicher“ im Pflegebericht zu schreiben. Die Einführung der Expertenstandards verläuft schleppend. *Zu den Inhalten schauen Sie sich bitte das Angebot im Bereich Pflegeprozessmanagement an*).

Problemanalyse und Problemlösung:

Phase 1:

Analyse der IST-Situation,

Definition des Soll-Zustandes,

Erarbeitung von Vorschlägen für die Umsetzung in den Soll-Zustand,

Aufwand: 2 Tage in der Pflegeeinrichtung, 2 Tage Nacharbeit in meinem Büro.

Inhalte und Methoden:

Mitarbeiterbefragung, Gespräche vor Ort mit Entscheidern, Führungskräften und deren Stellvertretern und sonstigen wichtigen Personen. Teilnahme an einer Pflegetour. Beobachtung einer Dienstbesprechung. Befragung von Mitarbeitern.

Außerdem wird stichprobenartig folgendes Material gesichtet:

Dienstpläne,

Tourenpläne,

Ablaufpläne,

Patientenprofile

Mitarbeiterprofile,

Pflegedokumentation,

Qualitätshandbuch,

MDK-Prüfberichte,

Informationen zur wirtschaftlichen Situation des Pflegedienstes,

Vergleichsdaten eines wirtschaftlich arbeitenden Pflegedienstes in der Umgebung, z.B. einer anderen Sozialstationen.

Ergebnis:

Erstellung einer IST-Analyse, Definition von Soll-Zielen. Erste Vorschläge für die Umsetzung.

Phase 2:

Präsentation der Ergebnisse Vorschläge für die Umsetzung. **Aufwand:** 1 Tag vor Ort.

Phase 3:

Umsetzung 4 mal 2 Tage vor Ort.

Methoden:

Führungskräfteberatung, Einzelgespräche, Coaching am Arbeitsplatz, Inhouse-Schulungen (z.B. Rollenspiele, Fallbearbeitungen, mögliche Themen: Umgang mit schwierigen Pflegesituationen, Verkaufstraining, Pflegeprozessmanagement).

Erweiterungen der Phase 3 sind in gegenseitiger Absprache möglich.

Phase 4:

Abschluß: Soll-IST-Vergleich, Ausblick

Preise:

950 Euro Tagessatz,
Fahrt- und Übernachtungskosten nach Aufwand,
Alle Preise zuzüglich MwSt.

In den Kosten sind Analysen, Telefongespräche und alle evtl. notwendigen Berichte und Unterlagen enthalten.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Abrechnung erfolgt monatlich.

Die Maßnahmen können bis jeweils 14 Werktagen vor dem Termin kostenfrei storniert werden; in der Regel wird dann nach einem Ausweichtermin gesucht. Bei Stornierung innerhalb von 14 Werktagen werden 50% der Honorarkosten in Rechnung gestellt.

Hildegard Klein verpflichtet sich personenbezogene Daten von Teilnehmern vertraulich zu behandeln. Ebenso behält sie Stillschweigen gegenüber Jedermann, was geschäftliche, betriebliche und personenbezogene Tatsachen des Auftraggebers, soweit diese im Rahmen der Vertragserfüllung bekannt werden, betrifft.

Der Auftraggeber verpflichtet sich die von der Beraterin erstellten Unterlagen nur Einrichtungsintern zu verwenden.

Ort, Datum _____
Unterschrift Auftraggeber

Ort, Datum _____
Unterschrift H. Klein