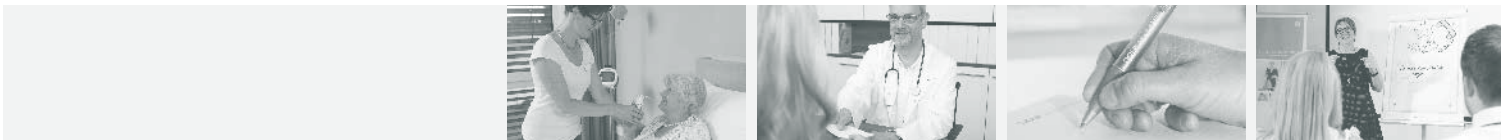




Seminarprogramm

Bildungsangebote im Bereich der **enteralen Ernährung**



DOLP AKADEMIE



„Qualität beginnt beim Menschen,
nicht bei den Dingen.“

*Wer hier einen Wandel herbeiführen will,
muss zuallererst auf die innere
Einstellung aller Mitarbeiter abzielen.“*

Philip B. Crosby, amerik. Unternehmensberater und Schriftsteller



Seminarprogramm

Inhaltsverzeichnis

Seminarangebote im Überblick.....	4
Dolp Akademie - Ihre spezialisierte Bildungseinrichtung im Bereich der enteralen Ernährung	5

Inhouse-Seminare: Medizinisch-pflegerische Fachthemen

Seminarbausteine für Basisseminare	6
1. Grundlagen einer bedarfsgerechten Ernährung.....	7
2. Grundlagen der enteralen Ernährungstherapie.....	8
3. Produktschulung im Bereich enteraler Ernährungstherapie	9
4. Praxis der enteralen Ernährungstherapie	10
5. Medizinprodukteberaterschulung	11
6. Mangelernährung: Erkennen und behandeln	12

Seminarbausteine für Aufbauseminare

7. Enterale Ernährungstherapie bei ernährungsmedizinisch relevanten Krankheitsbildern und Risikogruppen Malnutrition im Alter, Dysphagie, Demenz, Tumorkachexie, Sarkopenie, Dekubitus und chronische Wunden, Diabetes mellitus.....	14
8. Enterale Ernährungstherapie in der Pädiatrie	15
9. Expertenstandard Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege.....	16
10. Enterale Ernährung und die Qualitätsanforderungen des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung	17
11. Komplikationsprophylaxe und -management der enteralen Ernährung.....	18

Inhouse-Seminare: Vertriebsorientierte Themen und Mitarbeiterentwicklung

Seminarbausteine für Basisseminare	19
12. Vertriebsbusiness Knigge	20
13. Grundlagen der Kommunikation.....	21
14. Konfliktmanagement	22
15. Telefontraining	23
16. Akquirieren mit Spaß.....	24
17. Verkaufstraining für den Außendienst	25
18. Training on the Job.....	26
19. Präsentieren mit Persönlichkeit – überzeugen, vermitteln, inspirieren	27
20. Mich selbst kennenlernen, Kunden und Kollegen verstehen – die Basis erfolgreicher Kommunikation (Insights Discovery Modell)	28

Seminarbausteine für Aufbauseminare für Führungskräfte

21. Messetraining.....	30
22. Die Führungskraft als Coach.....	31
23. Erfolgreiche Teamarbeit und Teamleitung.....	32

Offene Seminare: Seminarreihen in 5 Modulen für Führungskräfte

24. Führungskräfteentwicklung	34
25. „Experte enterales Ernährungsmanagement“ im Fachhandel des Gesundheitswesens/Homecare.....	35

Offene Seminare: Jährlich wechselndes Angebot von Einzelseminaren

Anmeldung und Anfragen.....	37
-----------------------------	----

Seminarangebote im Überblick



FACHTRAINING

MEDIZINISCH-PFLEGERISCHE FACHTHEMEN



VERTRIEBSTRAINING

VERTRIEBSORIENTIERTE THEMEN & MITARBEITERENTWICKLUNG

Offene Seminare	Offene Seminare + Medizinisch pflegerische Fachthemen	Offene Seminare + Vertriebsorientierte Fachthemen
	Seminarreihen in 5 Modulen für Führungskräfte + Experte enterales Ernährungsmanagement	Seminarreihen in 5 Modulen für Führungskräfte + Führungskräfteentwicklung
Inhouse-Seminare	Seminarbausteine für Aufbauseminare + Enterale Ernährungstherapie bei ernährungsmedizinisch relevanten Krankheitsbildern und Risikogruppen + Enterale Ernährungstherapie in der Pädiatrie + Expertenstandard Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege + Enterale Ernährung und die Qualitätsanforderungen des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung + Komplikationsprophylaxe und –management der enteralen Ernährung	Seminarbausteine für Aufbauseminare für Führungskräfte + Messetraining + Die Führungskraft als Coach + Erfolgreiche Teamarbeit und Teamleitung
	Seminarbausteine für Basisseminare + Grundlagen einer bedarfsgerechten Ernährung + Grundlagen der enteralen Ernährungstherapie + Produktschulung im Bereich enteraler Ernährungstherapie + Praxis der enteralen Ernährungstherapie + Mangelernährung: Erkennen und behandeln	Seminarbausteine für Basisseminare + Vertriebsbusiness Knigge + Grundlagen der Kommunikation + Konfliktmanagement + Telefontraining + Akquirieren mit Spaß + Verkaufstraining für den Außendienst + Training on the Job + Präsentieren mit Persönlichkeit



DOLP AKADEMIE

Für die Zukunft des Fachhandels.

Ihre spezialisierte Bildungseinrichtung im Bereich der **enteralen Ernährung**.

Die Industrie forciert das Direktgeschäft, die Qualitätsanforderungen steigen, es mangelt an Fachkräften und die Krankenkassen stellen immer höhere Anforderungen. Dolp Medical weiß um die Herausforderungen für den Fachhandel und bietet Unterstützung – mit Qualifizierungen der Dolp Akademie.

Die Seminare unter der Leitung der Dozenten Christine Steiner und Holger Ohmann finden zumeist als Inhouse-Schulungen statt; das Programm beinhaltet medizinisch-pflegerische Fachthemen sowie Seminare zur Vertrieboptimierung und Mitarbeiterentwicklung.

Auch bietet die Dolp-Akademie individuell auf ein Unternehmen zugeschnittene Weiterbildungsmaßnahmen und ein jährlich wechselndes offenes Seminarangebot für alle Interessierten aus dem Fachhandel/Homecarebereich.

Diese Chance gilt es gerade hinsichtlich der Verbesserung des Vertriebs zu nutzen.

Je höher die Fach- und Vertriebskompetenz des Teams, desto geringer die Abhängigkeit von der Industrie.

- + **Souveränität:**
Machen Sie sich mit einem Kompetenz-Plus Ihrer Mitarbeiter unabhängig von der Industrie.
- + **Fachwissen:**
Erfüllen Sie mit der Teilnahme an Schulungen zu medizinisch-pflegerischen Themen die Anforderungen in Krankenkassen-Verträgen.
- + **Vertriebskompetenz:**
Optimieren Sie Ihren Vertriebs Erfolg sowie die Kundenakquise – und verbessern Sie so Ihre Wettbewerbsposition.
- + **Sprechen Sie uns an!**



Inhouse-Seminare: Medizinisch-pflegerische Fachthemen

Seminarbausteine für Basisseminare



1

Inhouse-Seminare: Medizinisch-pflegerische Fachthemen - Seminarbausteine für Basisseminare

Grundlagen einer bedarfsgerechten Ernährung



Nahrung ist der Anfang von allem. Menschen müssen sich ernähren, und das Nahrungsbedürfnis haben Menschen vor allen anderen Nöten und Wünschen zu befriedigen. Doch wie sollte eine gesunde, bedarfsgerechte Ernährung aussehen und wie ist diese sicherzustellen?

Dieses klassische Basisseminar führt in den Themenbereich der menschlichen Ernährung ein und vermittelt die notwendigen Kenntnisse zur Berechnung einer bedarfsgerechten Ernährung.

INHALTE

- + Nahrung und Nahrungsaufnahme als wichtige Bestandteile sozialer und kultureller Identität und subjektiver Erfahrung
- + Ernährungs- und Stoffwechselphysiologie
- + Energie- und Nährstoffbedarf von Gesunden und Kranken
- + Gesunde, bedarfsgerechte Ernährung bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen
- + Ernährung im Alter

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Grundlagen der enteralen Ernährungstherapie



Die künstliche Ernährungstherapie ist für viele Menschen für die Wiederherstellung und Aufrechterhaltung der Gesundheit und der Lebensqualität von grundlegender Bedeutung. Innerhalb dieses Basisseminars werden die notwendigen Grundkenntnisse zur enteralen Ernährungstherapie vermittelt, sowie ein praxisorientierter Überblick über Nährlösungen, über Applikationswege und –möglichkeiten und den damit verbundenen fachgerechten Umgang gegeben.

INHALTE

- + Indikationen zur enteralen Ernährungstherapie
- + Bestimmung des Ernährungsstatus
- + Bestimmung des Energie- und Flüssigkeitsbedarfs
- + Prinzipien der Substratarten und Applikation
- + Ernährungssonden: Funktion und Unterschiede
- + Pflegerische Anforderungen bei enteraler Ernährungstherapie

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Produktschulung im Bereich enteraler Ernährungstherapie



Das Angebot der auf dem Markt verfügbaren Ernährungsprodukte und deren Applikationshilfen ist groß und überaus vielfältig. Das Grundlagenseminar vermittelt einen herstellerunabhängigen Überblick über die gängigen voll- und teilbilanzierten Standard- und Spezialnahrungen enteraler Ernährungstherapie und deren Einsatzgebiete sowie über Applikationshilfen und Applikationstechnik.

INHALTE

- + Trink- und Sondennahrung: Produktsortiment unterschiedlicher Hersteller
- + Kriterien zur Auswahl von Trink- und Sondennahrung
- + Applikationshilfen und Applikationstechnik
- + Verordnungsfähigkeit in der vertragsärztlichen Versorgung

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Praxis der enteralen Ernährungstherapie



Eine fachgerechte Durchführung enteraler Versorgungsmaßnahmen erfordert von den Anwendern grundlegende Kenntnisse über die Praxis der enteralen Ernährungstherapie. Dieses Seminar führt in die Praxis der enteralen Ernährungstherapie ein und vermittelt neben den grundlegenden Fachinformationen praxisorientierte Fertigkeiten und Tipps für den sachgerechten Umgang mit enteraler Ernährung und deren Applikationstechnik.

INHALTE

- + Indikation und Einsatzgebiete enteraler Ernährungstherapie
- + Kriterien zur Auswahl von Trink- und Sondennahrung
- + Umgang mit Applikationshilfen und Applikationstechnik/ Durchführung enteraler Ernährungstherapie
- + Qualitätssicherung und Lebensmittelsicherheit im Bereich der enteralen Ernährung

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Medizinprodukteberaterschulung



Medizinprodukteberater informieren „Fachkreise“, d. h. Angehörige der Heilberufe, des Heilgewerbes und von Gesundheitseinrichtungen über Medizinprodukte und weisen diese in die sachgerechte Handhabung von Medizinprodukten ein. Dieses Seminar führt in das Aufgabenfeld des Medizinprodukteberaters nach § 31 MPG ein und vermittelt den Teilnehmern die notwendigen Inhalte, um eigenständig nach Abschluss des Seminars Fachkreise über Medizinprodukte informieren oder in deren sachgerechte Handhabung einweisen zu können.

INHALTE

- + Definitionen und Bestimmungen
- + Harmonisierte Normen
- + Gesetzliche Grundlagen des Medizinprodukterechts
- + Klassifizierung von Medizinprodukten
- + Konformitätsbewertung/Konformitätserklärung
- + Einteilung der Medizinprodukte in Risikoklassen
- + Aufgaben, Rechte und Pflichten des Medizinprodukteberaters
- + Anforderung an Ausbildung und Sachkenntnis
- + Behördliche Strukturen und Zusammenhänge

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen und Fachkreise über Medizinprodukte informieren oder in deren sachgerechte Handhabung einweisen

ZEITLICHER UMFANG

- + 4 Stunden

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Mangelernährung: Erkennen und behandeln



Trotz der in der Öffentlichkeit vorherrschenden Diskussion über die negativen Auswirkungen der Überflussgesellschaft, nämlich Übergewicht, Essstörungen usw. als Folge ungesunden Ernährungsverhaltens, ist das Problem der Mangelernährung vor allem bei älteren, chronisch kranken und pflegebedürftigen Menschen von großer Bedeutung für die Gesundheitsdienste. Dieses Seminar geht auf die grundlegenden Problemstellungen einer möglichen bzw. bestehenden Mangelernährung ein und informiert über die Möglichkeiten des Erkennens und der Behandlung.

INHALTE

- + Mangelernährung: Definition, Ursachen und Folgen
- + Risikoerfassung – Bestimmung des Ernährungsstatus (Screening und Assessment)
- + Errechnung des Nährstoffbedarfs (Kalorien, Eiweiß, Flüssigkeit)
- + Maßnahmen zur Prophylaxe und Therapie einer Mangelernährung
- + Empfehlungen und Richtwerte für enterale Substrate und Flüssigkeit laut der aktuellen MDS Grundsatzstellungnahme „Essen und Trinken im Alter“ (2014) und den gültigen Qualitätsprüfungsrichtlinien (QPR)
- + Empfehlungen des Expertenstandards Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

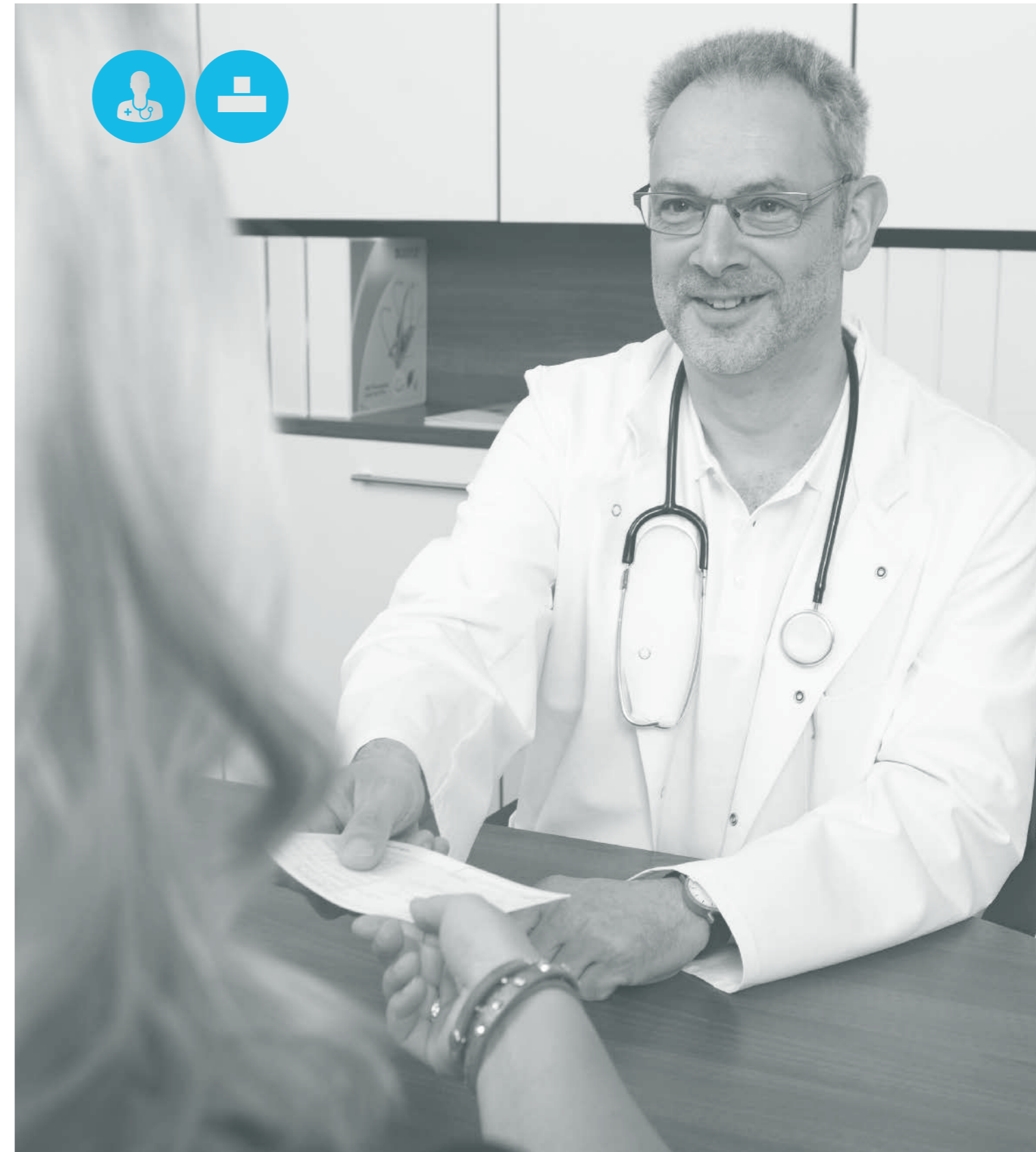
- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage



Seminarbausteine für Aufbauseminare



Enterale Ernährungstherapie bei ernährungs- medizinisch relevanten Krankheitsbildern und Risikogruppen



Dieses Seminar informiert über die Einflüsse der Ernährung auf das jeweils spezifische Krankheitsbild, die bedarfsgerechte Ernährung und neben den Kompensationsmöglichkeiten von Beeinträchtigungen oraler Nahrungsaufnahme auch über die Pflegepraxis einer situationsgerechten enteralen Ernährung.

INHALTE

- + Grundlagen der Ernährung
- + Physiologie und Pathophysiologie im Zusammenhang spezifischer Krankheitsbilder
- + Einflüsse und Wechselwirkungen von Ernährung und spezifischen Krankheitsbildern
- + Bestimmung des Ernährungsstatus
- + Errechnung des Nährstoffbedarfs (Kalorien, Eiweiß, Flüssigkeit)
- + Kompensationsmöglichkeiten von Beeinträchtigungen oraler Nahrungsaufnahme/Ernährungsmanagement
- + Ernährungspläne und Ernährungsregime
- + Prinzipien der Substratarten und Applikation
- + Pflegerische Anforderungen bei enteraler Ernährungstherapie

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Enterale Ernährungstherapie in der Pädiatrie



Da Kinder generell andere Ansprüche an die Ernährung haben als Erwachsene, stellt die bedarfsgerechte enterale Ernährung von Kindern die Gesundheitsdienste vor einige Herausforderungen. Dieses spezielle Seminar informiert über die Besonderheiten enteraler Ernährungstherapie in der Pädiatrie und zeigt Lösungsansätze auf, um die Ernährung kranker Kinder zu optimieren.

INHALTE

- + Bedarfsgerechte Ernährung von (kranken) Säuglingen und Kleinkindern, Kindern und Jugendlichen
- + Indikationen zur enteralen Ernährungstherapie bei Säuglingen, Kindern und Jugendlichen
- + Bestimmung des Ernährungsstatus: Diagnostik und Monitoring
- + Kompensationsmöglichkeiten von Beeinträchtigungen der Nahrungsaufnahme/therapeutische Interventionen
- + Ernährungspläne und Ernährungsregime
- + Prinzipien der Substratarten und Applikation
- + Ernährungs sonden: Funktion und Unterschiede
- + Pflegerische Anforderungen bei enteraler Ernährungstherapie in der Pädiatrie

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Expertenstandard Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege



Die Richtlinien des Expertenstandards „Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege“ sind ein wichtiges Instrument zur Gewährleistung einer bedürfnisorientierten und bedarfsgerechten Ernährung für jeden Patienten/Bewohner mit einem pflegerischen Unterstützungsbedarf oder einem Risiko für bzw. Anzeichen von Mangelernährung. Das Seminar führt in die grundlegenden Inhalte des Expertenstandards ein und gibt einen Überblick über die Möglichkeiten der Implementierung.

INHALTE

- + Mangelernährung: Definition, Ursachen und Folgen
- + Berechnung des Nährstoffbedarfs
- + Expertenstandard: Anforderungen und Aufgabengebiete, Standardebenen und Qualitätskriterien, Verantwortlichkeiten
- + Risikoerfassung (Screening und Assessment) und die Folgen für das weitere Handeln
- + Kompensationsmöglichkeiten von Beeinträchtigungen der Nahrungsaufnahme
- + Dokumentationsmöglichkeiten
- + Evaluation

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Enterale Ernährung und die Qualitätsanforderungen des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung



Die Ernährungs- und Flüssigkeitsversorgung pflegebedürftiger Menschen rückt nicht zuletzt durch den Expertenstandard „Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege“ zunehmend in den Fokus der Qualitätsprüfungen des MDK.

Dieses Seminar informiert grundlegend über die gesetzlichen Rahmenbedingungen, wie der Pflege-Transparenzvereinbarung und die Qualitätsanforderungen des MDK und zeigt Wege zur Erfüllung der Anforderungen auf.

INHALTE

- + Expertenstandard Ernährungsmanagement zur Sicherstellung und Förderung der oralen Ernährung in der Pflege
- + Pflege-Weiterentwicklungsgesetz (Pflege-Transparenzvereinbarung)
- + MDS Grundsatzstellungnahme „Essen und Trinken im Alter“ (2014)
- + MDS Qualitätsprüfungsrichtlinien nach SGB XI

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 60 - 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Komplikationsprophylaxe und -management der enteralen Ernährung



Obwohl die enterale Ernährung im Vergleich zur parenteralen Ernährung als sicherere Methode der künstlichen Ernährung angesehen wird, können auch bei der enteralen Ernährung schwerwiegende Komplikationen auftreten. Das Seminar geht auf die Problemlagen und möglichen Komplikationen einer enteralen Ernährungstherapie ein und informiert über Maßnahmen zur Prophylaxe bzw. des Komplikationsmanagements.

INHALTE

- + Ernährungssonden: Funktion und Unterschiede
- + Liegezeiten und Sondenpflege
- + Maßnahmen zur Prophylaxe bzw. Management von mechanischen, gastrointestinalen, infektionsbedingten oder metabolischen Komplikationen
- + Medikamentengabe während enteraler Ernährung

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens den Bereich der enteralen Ernährung (Homecare) betreuen

ZEITLICHER UMFANG

- + mind. 90 Minuten

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage



Seminarbausteine für Basisseminare



Vertriebsbusiness Knigge



Sicheres Auftreten und gutes Benehmen sind Schlüsselemente im geschäftlichen Miteinander. In diesem Seminar werden Grundlagen des Business Knigge vermittelt, die einen sicheren und zielführenden Kundenkontakt unterstützen und die Begegnungsqualität erhöhen.

INHALTE

- + Grundlagen der Kleiderordnung/Dresscode
- + Grüßen und Begrüßen
- + Kunden/Gäste empfangen
- + stilsicher am Telefon/per Mail
- + richtiges Verhalten im Meeting
- + ein gelungener Restaurantbesuch zum Abschluss

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind

ZEITLICHER UMFANG

- + ein Tag

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Grundlagen der Kommunikation – Kommunikationssituationen erfolgreich meistern



Oft geraten wir in für uns schwierige Situationen der Kommunikation, ohne diese lösen bzw. klären zu können. In diesem Seminar werden die Grundlagen einer effektiven und zielgerichteten Kommunikation für die Gespräche mit Kunden, Vorgesetzten und/oder Kollegen vermittelt.

INHALTE

- + Modelle der Kommunikation
- + Zuhörtechniken
- + Fragetechniken
- + Johari-Fenster
- + Feedbackregeln
- + Analyse des eigenen Gesprächsverhaltens und Entwicklung von Lösungsansätzen

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind

ZEITLICHER UMFANG

- + zwei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Konfliktmanagement



Konflikte bestimmen unseren Alltag und werden oft als negative Belastung erlebt. Dabei können Konflikte helfen, Potentiale zu nutzen und Wachstum zu fördern. In diesem Seminar wird der professionelle Umgang mit Konflikten erlernt.

INHALTE

- + Definition von Konflikten
- + Eskalationsstufen nach Glasl
- + Deutung und Bedeutung von Konflikten
- + Analyse des eigenen Konfliktverhaltens
- + professioneller Umgang mit Konflikten
- + Konfliktbewältigungsstrategien

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind

ZEITLICHER UMFANG

- + zwei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Telefontraining



Das Telefon ist neben der E-Mail das Kommunikationsmittel Nummer 1. Rund 80 Prozent der Firmenkontakte finden nach wie vor telefonisch statt. Doch vielen Menschen sind berufliche Telefonate unangenehm, viele Verkaufsgespräche führen nicht zum gewünschten Erfolg. Dieses Seminar gibt Antwort auf die Frage, worauf zu achten ist, wenn das Telefon professionell zur Gewinnung von Kunden eingesetzt wird.

INHALTE

- + Grundlagen der Kommunikation
- + Vorbereitung einer erfolgreichen Telefonkommunikation
- + innere Haltung beim Telefonkontakt
- + aktives Zuhören
- + Checklistenstellung zur erfolgreichen Telefonakquise
- + Checklistenstellung zur Fehlerbestimmung

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind und Kundenkontakt haben

ZEITLICHER UMFANG

- + ein Tag

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Akquirieren mit Spaß



Die professionelle Kaltakquise gehört mit zu den wichtigsten und gleichzeitig herausforderndsten Disziplinen im Vertrieb. Wer hier erfolgreich sein will, braucht die besten Strategien und Methoden für sein Business. Dieses Seminar vermittelt Kenntnisse und Fertigkeiten, um auf Augenhöhe akquirieren und gleichzeitig überdurchschnittlich erfolgreich sein zu können.

INHALTE

- + Motivation zur Neukundengewinnung
- + eigene Muster erkennen und eine positive Erwartungshaltung entwickeln
- + neue Gesprächseinstiege mit Sogwirkung
- + Vorbereitung einer erfolgreichen Akquise
- + Grundlagen der Neukundengewinnung
- + Argumentation aus Kundensicht
- + Umgang mit Killerphrasen
- + Abschlusstechniken und den „Sack zumachen“

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens in der Akquise tätig sind

ZEITLICHER UMFANG

- + ein Tag

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Verkaufstraining für den Außendienst: „Kommunikative Kompetenz“ - Das Gesprächsmodell - In 7 Schritten zum Erfolg



Das Thema „Verkaufen“ hat im Gesundheitswesen in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. In einem stark umkämpften Markt, der sich zu einem Verdrängungswettbewerb entwickelt hat, haben alle dasselbe Ziel: neue, gewinnbringende Geschäfte abzuschließen. Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen der Verkaufstechnik und der kommunikativen Kompetenz. Das Training besteht aus sieben Schritten, die die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs widerspiegeln.

INHALTE

- + die Gesprächsvorbereitung
- + der Gesprächsaufakt
- + die Infophase
- + die Präsentationsphase
- + die Einwandbehandlung
- + der Gesprächsabschluss
- + die Kunden- und Eigenreflexion

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Außendienst tätig sind

ZEITLICHER UMFANG

- + zwei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Training on the Job



Die Mitarbeiterunterstützung vor Ort/im Feld ist ein wichtiger Baustein, um die individuelle Entwicklung der verschiedenen Kompetenzebenen zu fördern. Diese personelle Einzelmaßnahme wird durch ein abschließendes Reflexionsgespräch abgerundet und sorgt für Nachhaltigkeit im persönlichen Handeln eines jeden Mitarbeiters.

INHALTE

- + stilles Beobachten der Performance des Mitarbeiters im Feld/im Job
- + Reflexion des Erlebten in der beruflichen Handlungssituation
- + individuelles Performance-Coaching zur Stärkung der Sicherheit in der Gesprächsführung
- + Motivarbeit
- + Umsetzungsbündnis für nachhaltiges Wachstum

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind und keine Personalverantwortung haben
- + Key-Account-Manager

ZEITLICHER UMFANG

- + 2 x einen Tag und ein Tag optional

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Präsentieren mit Persönlichkeit – überzeugen, vermitteln, inspirieren



Im beruflichen Zusammenhang kommt es immer wieder vor, dass Fachinhalte, Ideen oder Projekte einem größeren Publikum vorgestellt werden müssen. Ein wirkungsvoller Auftritt und überzeugende Argumente beeindrucken dabei nachhaltig. In diesem Seminar werden Tipps und Tricks zum Thema Präsentation und Rhetorik vermittelt und die konkrete Anwendung trainiert.

INHALTE

- + Aufbau einer Präsentation, Leitmotiv finden, die Präsentation auf den Punkt bringen, den roten Faden halten
- + Ideen wirkungsvoll vorstellen und visualisieren
- + Praktikertipps zum Einsatz von Pinnwand, Flipchart und Beamer
- + Körpersprache und Gestik gekonnt einsetzen und dadurch eine überzeugende Performance liefern

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte (Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind und regelmäßig Fachinhalte vermitteln

ZEITLICHER UMFANG

- + zwei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Mich selbst kennenlernen, Kunden und Kollegen verstehen – die Basis erfolgreicher Kommunikation (Insights Discovery Modell)



Der Grad unserer persönlichen Effektivität kann deutlich beeinflusst werden, indem wir lernen, uns selbst und andere besser zu verstehen und indem wir die Fähigkeiten erlangen, uns situationsgerecht zu verhalten. Schwierige Kundengespräche und mangelnde Kaufbereitschaft sind oft auf eine mangelnde Flexibilität des Verkäufers in entsprechenden Situationen zurückzuführen. Untersuchungen zeigen immer wieder, dass etwa 85% unserer Probleme auf Beziehungsschwierigkeiten beruhen. In diesem Seminar wird das Handwerkszeug vermittelt, um bewusster, respektvoll und wertschätzend auf andere zuzugehen und Kontakte knüpfen zu können. So werden aus Schwierigkeiten Herausforderungen und aus Frustrationen neue Möglichkeiten zum Erfolg.

INHALTE

- + Grundlagen der Vierfarbenenergielehre
- + Die vier Temperamente der Farben/Typen
- + Die vier Farbenergien im Überblick
- + Selbsttest zur Einschätzung der eigenen Präferenz
- + Wirkungsweisen anderer Kommunikationsstile
- + So bin ich – so wirke ich auf andere
- + Umgang mit schwierigen Typen
- + Verbesserung der Begegnungsqualität
- + Basis für dynamische Kommunikation

ZIELGRUPPE

- + Pflegefachkräfte
(Gesundheits- und Krankenpfleger, Gesundheits- und Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger)
- + Diätassistenten
- + Medizinische Fachangestellte
- + Weitere Fachangestellte, die im Fachhandel des Gesundheitswesens im Innen- und Außendienst tätig sind und sich persönlich weiterentwickeln wollen
- + Führungskräfte mit Personalverantwortung

ZEITLICHER UMFANG

- + zwei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage



Seminarbausteine für Aufbauseminare für Führungskräfte



Messtraining



Das Auftreten auf einer Messe bestimmt maßgeblich Ihren Erfolg. Eine klare Zielformulierung ist neben der richtigen Kundenansprache für einen Messeauftritt unabdingbar. In diesem Seminar werden Zielvorstellungen geklärt und eine professionelle Kundenansprache trainiert. Dazu werden die wichtigsten go's und no go's auf einer Messe vermittelt, die nahezu für einen perfekten und erfolgreichen Messeauftritt sorgen.

INHALTE

- + Zielformulierung des Messeauftritts
- + Kompetente Kundenansprache
- + Dresscode
- + Go's und no go's auf der Messe
- + Nachbearbeitung der Messe zur nachhaltigen Erfolgssteigerung

ZIELGRUPPE

- + Mitarbeiter, die Messeauftritte planen, organisieren oder Mitglied eines Messteams sind

ZEITLICHER UMFANG

- + ein Tag

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Die Führungskraft als Coach



Was ist beim Coaching nützlich und auf was kann verzichtet werden? Wie kann man selbst Coachingkompetenz erwerben? Welche psychologischen Grundlagen sind beim Coaching notwendig? In diesem Seminar erlernen Personalentwickler oder Führungskräfte die Basics für eine individuelle Beratung ihrer Mitarbeiter, um diesen – und sich selbst – zu helfen, Kräfte und Kompetenzen besser zu nutzen und persönliche Ziele zu erreichen.

INHALTE

- + Grundmodelle GROW und SOKS als Methoden der Wahl
- + Coachinggrundverständnis
- + Führungskraft als Coach
- + Einführung in das Modell der kollegialen Beratung
- + konstruktives Feedback

ZIELGRUPPE

- + Mitarbeiter in Führungsposition mit Personalverantwortung im Homecarebereich

ZEITLICHER UMFANG

- + drei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Erfolgreiche Teamarbeit und Teamleitung



Um als Unternehmen flexibel und schlagkräftig zu sein, ist es notwendig alle Mitarbeiter mit ihren Stärken und Schwächen als Teamplayer zu gewinnen. Erfolgreiche Teamarbeit ist jedoch kein Zufall, dahinter steckt meist kluge Steuerung und Entwicklung. Das 2-Tagesseminar vermittelt dazu die Grundlagen.

INHALTE

- + Ziele in der Teamarbeit
- + Kommunikation und Teamarbeit
- + Teamführung im Spannungsbogen zwischen Führungsaufgabe und Teammitgliedschaft

ZIELGRUPPE

- + Mitarbeiter in Führungsposition mit Personalverantwortung im Homecarebereich

ZEITLICHER UMFANG

- + zwei Tage

SEMINARGEBÜHREN

- + auf Anfrage

Seminarreihen in 5 Modulen für Führungskräfte



Führungskräfteentwicklung



Führungskräfte sind für die persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter von großer Bedeutung. Doch Mitarbeiterführung will gelernt sein. Diese Seminarreihe fördert die Führungskompetenz neuer und erfahrener Führungskräfte.

INHALTE

- + **Modul I:** Wer bin ich? – Wie ticke ich? – Wie tickt mein Team? – Was treibt mich an?
- + **Modul II:** Führung in Veränderungssituationen; Führungsstile, Führungsverhalten
- + **Modul III:** Coachingbasis, Einführung in die kollegiale Beratung
- + **Modul IV:** Das Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarung, Wertehierarchie
- + **Modul V:** Konfliktmanagement

ZIELGRUPPE

- + Mitarbeiter in Führungsposition mit Personalverantwortung im Homecarebereich

ZEITLICHER UMFANG

+ siehe Seite 36

SEMINARGEBÜHREN

+ siehe Seite 36

„Experte enterales Ernährungsmanagement“ im Fachhandel des Gesundheitswesens/Homecare



Im Zentrum der Weiterbildungsmaßnahme steht neben dem Erwerb umfassenden Fachwissens der Erwerb von Beratungs- und Kommunikationskompetenzen als Bestandteil kundenorientierter Tätigkeit im Fachhandel. Damit erlangen die Teilnehmer die Kompetenz, die ambulante Versorgungssituation von Menschen mit ernährungsbedingten Problemlagen und die Versorgungsgestaltung zu verbessern.

INHALTE

- + **Modul I:** Grundlagen der Ernährung
- + **Modul II:** Grundlagen der enteralen Ernährung
- + **Modul III:** Praxis der enteralen Ernährung
- + **Modul IV:** Beratung und Kommunikation
- + **Modul V:** Rolle und berufliches Selbstverständnis

ZIELGRUPPE

- + Mitarbeiter in Führungsposition im Homecarebereich
- + Mitarbeiter mit dem Verantwortungsbereich enterale Ernährung

ZEITLICHER UMFANG

+ siehe Seite 36

SEMINARGEBÜHREN

+ siehe Seite 36



ZEITLICHER UMFANG

+ Die berufsbegleitenden Seminarreihen sind modularisiert und umfassen für beide Weiterbildungen fünf Module, denen sich Selbstlern- und Praxisphasen anschließen. Die Module erstrecken sich jeweils auf zweieinhalb Tage und sind in der Regel innerhalb von 18 Monaten zu absolvieren.

TEILNEHMERZAHL

+ Um eine individuelle Lernbegleitung jedes einzelnen Teilnehmers zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl pro Kurs auf zehn Teilnehmer begrenzt.

WEITERBILDUNGSORT

+ Für jedes der 5 Module wird ein eigenes Seminarhotel in einer beliebigen Großstadt Deutschlands ausgewählt.

SEMINAR GEBÜHREN

+ auf Anfrage

Genauere Informationen zur terminlichen Gestaltung erhalten Sie auf Anfrage.



Offene Seminare: Jährlich wechselndes Angebot von Einzelseminaren

Anmeldung

Unsere offenen Seminare richten sich an alle interessierten Mitarbeiter und Führungskräfte des Fachhandels/Homecarebereiches. Das jährlich wechselnde Programm mit den einzelnen Seminarangeboten, Veranstaltungszeiträumen und -orten ist dem beigefügten Einleger zu entnehmen aber auch auf unserer Homepage zu finden.

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Seminar: Buchungs-Nr.:

Seminargebühren: **1.200,00 € + MwSt.**

Teilnehmer/in

Name: geb. am:

E-Mail: Telefon/Handy:

berufl. Ausbildung: Funktion/Tätigkeit:

Firmenadresse

Firma: Straße:

PLZ/Ort: Telefon/Handy:

Privatadresse

Straße: PLZ/Ort:

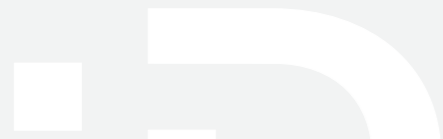
Post an: Firmenadresse Privatadresse

Die in den allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen erkenne ich/erkennen wir an:

.....
Ort, Datum
Unterschrift/Stempel

Per Post an: DOLP MEDICAL GmbH & Co. KG, Diedrich-Dannemann-Str. 55, 26203 Wardenburg

Per Mail an: dolp.akademie@dolp-medical.de, Per Fax an: 0441 / 3 61 60 67 – 55



Offene Seminare: Jährlich wechselndes Angebot von Einzelseminaren

Organisatorisches und allgemeine Geschäftsbedingungen zu den offenen Seminaren

Anmeldung

Es gilt ausschließlich die Anmeldung in schriftlicher Form. Bitte melden Sie sich schriftlich an und benutzen Sie das vorbereitete Anmeldeformular, das Sie per Post an DOLP MEDICAL GmbH & Co. KG, Diedrich-Dannemann-Str. 55, 26203 Wardenburg oder per Fax an 0041 / 3 61 60 67 – 55 oder per Mail an dolp.akademie@dolp-medical.de (per Anmeldeformular) senden.

Ihre Anmeldung ist verbindlich und wird in der Reihenfolge des Eingangs von uns gebucht. Wir senden Ihnen Ihre Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen auch zum Veranstaltungsort bzw. –hotel umgehend zu. Sollte die Veranstaltung bereits ausgebucht sein, melden wir uns unverzüglich.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beinhaltet, soweit nicht anders angegeben, die gesamten Kosten für Übernachtung und Verpflegung, umfangreiche Arbeitsunterlagen und ein Teilnehmerzertifikat. Die Teilnahmegebühr stellen wir i.d.R. vor dem Veranstaltungstermin mit sofortigem Zahlungsziel in Rechnung.

Hotelreservierungen

Unsere Veranstaltungen finden in einem Tagungshotel statt. Für Ihren Aufenthalt übernehmen wir für Sie die Zimmerreservierung.

Rücktrittsgarantie

Bitte teilen Sie uns Änderungen immer schriftlich mit. Sie können jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. Ihnen entstehen keine zusätzlichen Kosten. Bei Stornierungen innerhalb 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn oder Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu begleichen. Bei rechtzeitiger Abmeldung wird Ihnen die Teilnahmegebühr zurückerstattet.

Veranstaltungsänderungen

Wir behalten uns vor, die Veranstaltung wegen zu geringer Teilnehmerzahl bis spätestens 7 Tage vor dem geplanten Veranstaltungstermin oder aus sonstigen wichtigen von uns nicht zu vertretenden Gründen (z.B. Krankheit des Trainers, höhere Gewalt) abzusagen. Wir suchen gemeinsam mit Ihnen einen weiteren Termin für die Veranstaltung. Sollte dies nicht möglich sein, wird Ihnen die Teilnahmegebühr zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen. Bitte beachten Sie dies auch bei Ihrer Buchung von Flug- oder Bahntickets.

Änderungsvorbehalt

Wir sind berechtigt, notwendige inhaltliche, methodische und organisatorische Änderungen oder Abweichungen vor oder während der Veranstaltung vorzunehmen, soweit dies den Nutzen der angekündigten Veranstaltung für den Teilnehmer nicht wesentlich ändert. Wir sind berechtigt, die vorgesehenen Referenten im Bedarfsfall durch andere hinsichtlich des angekündigten Themas gleich qualifizierte Personen zu ersetzen. Die im Rahmen der Seminare zur Verfügung gestellten Dokumente werden nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Haftung und Gewähr für Korrektheit, Aktualität und Vollständigkeit sind ausgeschlossen.

Datenschutz

Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes. Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungszwecken, Teilnehmerzertifikaten in Form von Namen, Geburtstag, Unternehmen, Postanschrift, Telefonnummer und Emailadresse gespeichert.



▪ www.dolp-medical.de

▪ DOLP AKADEMIE

DOLP MEDICAL GmbH & Co. KG

Diedrich-Dannemann-Str. 55
26203 Wardenburg

Tel 0441 / 3616067-0

Fax 0441 / 3616067-55

E-Mail dolp.akademie@dolp-medical.de

