
Brain Snack zum Thema „Ziele“

© Swiss Medical Marketing

Vorwort

Gleich zu Beginn: Es gibt kein „richtig“ oder „falsch“ bei dieser kleinen Gedankenübung ist doch jede Person einzigartig, jede Ausgangslage unterschiedlich und jede Zukunftsvorstellung individuell. In diesem Sinne sollen die nachfolgenden Fragen eine simple Gedankenstütze sein, und als solches dazu beitragen seine Ideen etwas zu konkretisieren und zu strukturieren.

Die vorliegende Übung soll und kann in einem ersten Schritt für sich alleine, sozusagen im stillen Kämmerchen, durchgeführt werden. Schließlich geht es ja darum seine eigenen Gedanken mal zu ordnen. Wichtig ist jedoch diese ersten Überlegungen nach außen zu tragen, mit seinem Umfeld zu kommentieren, wenn nicht sogar mit dem eigenen Team zu wiederholen.

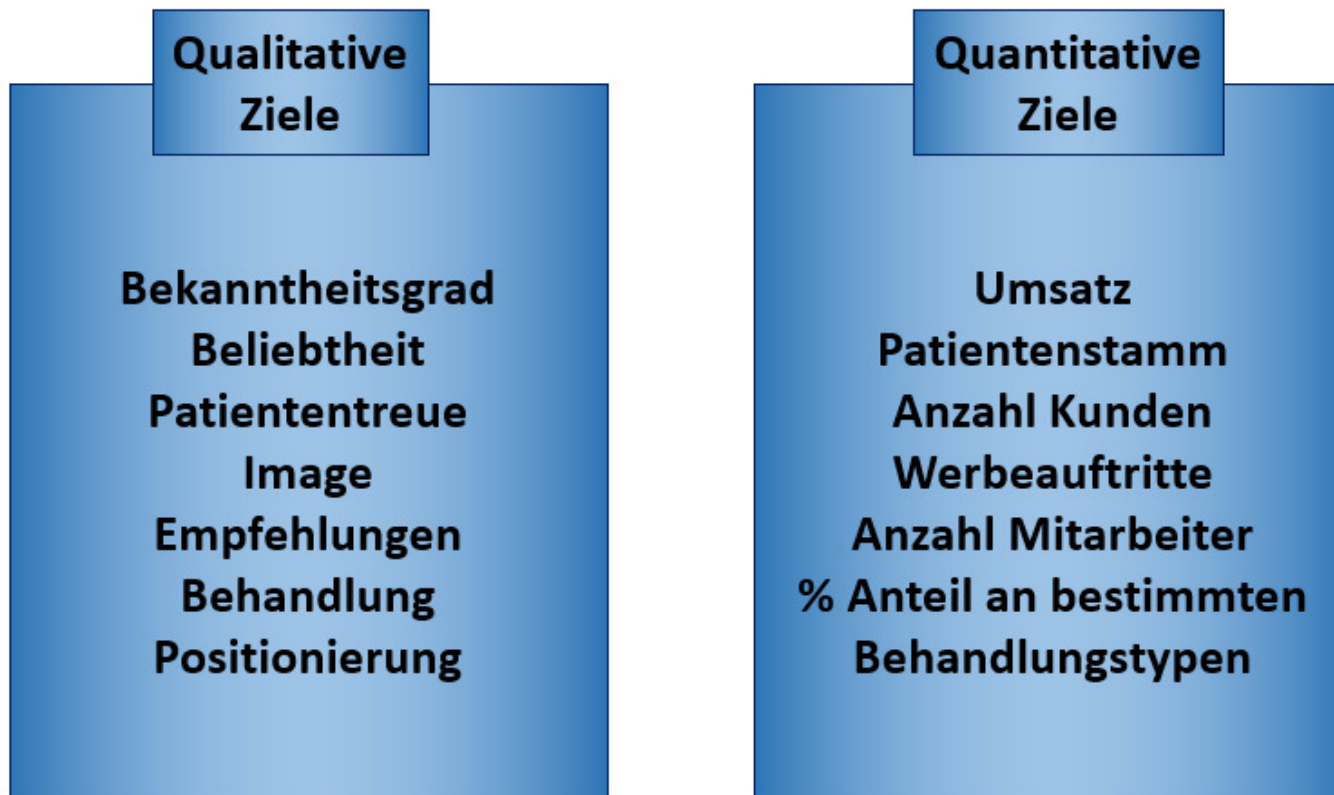
Ideen und Zukunftsvorstellungen sind nur so gut wie sie vom ganzen Praxisteam geteilt und mitgetragen werden.



Gründer von Swiss Medical Marketing

Brain Snack zum Thema Ziele

Hinweis: Immer an die Unterschiede und Eigenheiten der qualitativen und quantitativen Ziele denken!
Letztere sind klar messbar, qualitative Ziele müssen in messbare, quantitative „Unterziele“ aufgeschlüsselt werden um wirklich sicher zu stellen, dass man diese auch erreichen kann respektive erreicht hat.



Brain Snack zum Thema Ziele

Frage 1: Wenn Sie, ganz für sich, an langfristige Ziele denken, von welchem Zeithorizont gehen Sie aus? Und zwar für sich als Mensch und Mediziner wie auch als Inhaber/in einer entsprechenden Praxis?

◇ 3 Jahre

◇ 5 Jahre

◇ 8 Jahre

◇ 10 Jahre

Frage 2: Welches sind für Sie die in dieser Zeitspanne anzustrebenden Ziele? Notieren Sie alle Ziele auf, die Ihnen in den Sinn kommen und für Sie erstrebenswert sind. Ziele wie Jahresumsatz, Anzahl Mitarbeiter, Fachkompetenz und Spezialisierung, Zufriedenheit der Patienten, Image, Ansehen, Life-Work-Balance, Verkaufspreis bei in Rente gehen, usw. Nehmen Sie allenfalls ein separates Blatt um all Ihre Ziele aufzuschreiben.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Brain Snack zum Thema Ziele

**Frage 3: Wählen Sie aus all den notierten Zielen jenes Vorhaben aus, das Ihnen das Wichtigste ist.
Achtung: Hier gibt es keine Kompromisse, Sie müssen sich für ein einziges Ziel entscheiden!**

Mein übergeordnetes, langfristiges und persönliches Ziel als Mediziner lautet:

.....

.....

Und das wichtigste, langfristige Ziel für meine Praxis/Klinik lautet:

.....

.....

.....

Brain Snack zum Thema Ziele

Langfristige, strategische Ziele können nur erreicht werden, wenn man kurz- und mittelfristige (operationelle resp. taktische) Zwischenziele definiert. In dem man diese eine nach dem anderen erreicht nähert man sich Schritt für Schritt dem langfristig gesetzten Ziel.

Frage 4: Welche Zwischenziele setzen Sie sich um Ihr übergeordnetes, langfristiges und persönliches Ziel als Mediziner zu erreichen? Weiterbildungen, privates Umfeld, Life-Work Balance, Hobbies, Verbandstätigkeiten, usw.

1)

.....
.....

2)

.....
.....

3)

.....
.....

4)

.....
.....

Brain Snack zum Thema Ziele

Frage 5: Welche Zwischenziele setzen Sie sich für die langfristigen Ziel Ihrer Praxis/Klinik?

Personalpolitik, Positionierung, Bewerbung, Einrichtung/Ausrüstung, Kooperationen, geografische Lage usw.

1)

.....
.....

2)

.....
.....

3)

.....
.....

4)

.....
.....

5)

.....
.....

Brain Snack zum Thema Ziele

Frage 6: Welche Konsequenzen haben diese Zwischenziele etwa auf die Organisation der bestehenden Praxis oder auf das Personal? Welche Maßnahmen müssen Sie ergreifen um diese ersten Zwischenziele zu erreichen?

Seien Sie so konkret wie möglich. Lieber nur zwei Dinge anpacken und diese umsetzen anstatt zu viele Dinge gleichzeitig machen zu wollen, und dann doch nichts umzusetzen. Und vergessen Sie nie: Ziele müssen immer mit einem Datum resp. Zeitrahmen konkretisiert werden!

www.swissmedicalmarketing.com