



TRANSFORMATIS

TOP-SEMINAR FÜR FACHÄRZTE

Eine Topposition

- ✓ **richtig**
- ✓ **gut**
- ✓ **übernehmen**

Von der Vorbereitung des Wechsels
bis zur erfolgreichen Etablierung in
der neuen Funktion

mit Franz Trauth

02. Mai 2019 in Wiesbaden (Nr. 1904)

04. Oktober 2019 in Wiesbaden (Nr. 1906)

1 Die unterschiedlichen Grundannahmen in erfolgreichen und riskanten Übernahmeprozessen

- Die Ziele und Kernaufgaben im Verfahren
- Die Erfolgskriterien

2 Die erfolgreichen und riskanten Gestaltungsprinzipien

- Die Struktur des Übernahmeprozesses einer Topposition
- Die Rollen und Aufgaben der Kandidaten
- Die Aufsichtsorgane und Schlüsselpersonen und deren Rollen
- Die nötigen inhaltlichen Schritte und deren Gestaltung

3 Die vier Phasen in erfolgreichen Besetzungsprozessen

- Die Vorbereitung auf den Karrierewechsel
oder: Was vor Beginn der Stellensuche und Bewerbung unbedingt zu erledigen ist
- Das Bewerbungsverfahren
oder: Was von der Bewerbung bis zum Vertragsabschluss geschehen und geklärt werden muss
- Die Zeit zwischen Vertragsabschluss und Stellenantritt
oder: Wie Sie sich - unterstützt von Aufsichtsorgan und Schlüsselpersonen - auf einen erfolgreichen Start vorbereiten
- Die Zeit vom Stellenantritt bis zur Beherrschung der Aufgabe
oder: Wie Sie sich im Innern und nach außen etablieren, das laufende Geschäft führen und das Ergebnis des Hauses maßgeblich positiv gestalten

4 Die Erfolg versprechenden Verhaltensweisen der Kandidaten

- Die Kernaufgaben bewältigen - in jeder der vier Phasen
- Die Arbeitsbeziehungen zu Schlüsselpersonen effektiv gestalten
- Die eigenen fachlichen und persönlichen Schwächen in Grenzen halten

5 Die inhaltlichen Schritte in erfolgreichen Übernahmeprozessen

- Das Minimalprogramm in den verschiedenen Phasen

Beginn: 9.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen: 13.00 – 14.00 Uhr

Ende: 18.00 Uhr

Mediziner scheitern überraschend oft beim Eintritt in der (Mit-)Leitung von Krankenhäusern. Nur einer Minderheit der bestellten Spitzenkräfte gelingt es, ihre Funktion tatsächlich zu übernehmen, nämlich Leistung und Ergebnis des Krankenhauses maßgeblich positiv zu gestalten. Die hohe Misserfolgsquote unterstreicht nachdrücklich, dass Führungswechsel für alle Beteiligten reale, nicht zu unterschätzende Risiken in sich bergen.

Die gute Nachricht: Die Übernahme einer Topposition kann konsequent als Prozess gestaltet und wie jeder andere Geschäftsprozess auch geplant, umgesetzt und beherrscht werden.

Franz Trauth

Inhaber der Transformativ Entwicklungsberatung

Leiter der Studie „Führungswechsel erfolgreich gestalten“

hat gemeinsam mit erfolgreichen wie gescheiterten Managern die kritischen Faktoren identifiziert, den Prozess der Übernahme einer Topposition klar beschrieben und handhabbar gemacht. Viele, die Toppositionen erfolgreich besetzt haben, sehen in den Ergebnissen der Studie ihr praktisches Wissen systematisiert und konzentriert zusammengefasst.

Bei richtigem Vorgehen stellt sich der Erfolg ein: Er folgt.



In diesem Top-Seminar erhalten Sie das Rüstzeug, um die Übernahme einer Topposition inhaltlich und prozessual richtig gut zu gestalten. Dazu gehört es:

- die effektiven Ansätze und Gestaltungsprinzipien von riskanten klar zu unterscheiden
- die verschiedenen Phasen des Prozesses genau zu kennen
- die Schrittfolge, die zur Übernahme einer Topposition führt, richtig zu ordnen, zu planen und umzusetzen
- die Erfolg versprechenden Verhaltensweisen und hilfreichen Praktiken zu erkennen, um die Chancen zu nutzen und Risiken zu minimieren.

Teilnehmerkreis:

Fachärztinnen und Fachärzte,

- die sich auf den Wechsel in eine Topposition vorbereiten
- die bereits an Bewerbungsverfahren teilnehmen
- die ihre Erfahrungen in Bewerbungsverfahren reflektieren wollen.

Per Fax: +49 6174 626 55

oder per Post: Transformatis
Finkenweg 8
D - 61479 Schloßborn im Taunus

Ja, ich komme zum Seminar
„Eine Topposition richtig gut übernehmen“

- am ~~02. Mai~~ 2019 in Wiesbaden (Nr. 1904). Ausgebucht.
 am 04. Oktober 2019 in Wiesbaden (Nr. 1906).

Preis: 890 € zzgl. MwSt. (enthält Seminarunterlagen, Mittagessen,
Kaffeepausen und Tagungsgetränke).

Name

Funktion

Firma

Branche

Adresse

Telefon

Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Ihrer Anmeldung schicken wir Ihnen eine schriftliche Bestätigung und eine Anfahrtsbeschreibung. Unsere Rechnung schicken wir mit der Bestätigung, jedoch frühestens sechs bis acht Wochen vor der Veranstaltung. Bei Absagen später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Preises berechnet. Bei Absagen später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn sowie Nichterscheinen des Teilnehmers wird der volle Preis berechnet. Sie können natürlich einen Ersatzteilnehmer benennen. Die Stornierung bedarf der Schriftform.