

Seminare / Séminaires / Seminari 2017



Bild: René Häller, Geschäftsführer FMH Consulting Services

Praxiseröffnung/-übernahme

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung (Einzel-/Gruppenpraxis), dem Einstieg in eine Gruppenpraxis oder vor einer Praxisübernahme stehen.

Themen

- **Juristische Aspekte** (Bewilligungen, Zulassungen, Verträge)
- **Gesellschaftsformen/Ehe- und Erbrecht** (Privat-/Geschäftsvermögen, Güterstand, Erbschaftsplanung)
- **Praxiseinrichtung** (Inneneinrichtung, Kosten)
- **Praxisadministration** (Leistungserfassungs- und Abrechnungssysteme)
- **Bewertung einer Arztpraxis** als Verhandlungsbasis
- **Finanzierung der Arztpraxis** (Businessplan, Kredite, Absicherung)
- **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Personen- und Sachversicherungen, Vorsorgeplanung)

Die Kosten werden durch Sponsoren gedeckt.

Daten

Kennung	Datum	Ort
K01	Donnerstag, 9. März 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Kongresshaus
K02	Donnerstag, 11. Mai 2017 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 8. Juni 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
K04	Donnerstag, 7. September 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 9. November 2017 09.00–16.30 Uhr	Basel Hotel Victoria

Praxisübergabe/-aufgabe

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die ihre Praxis an einen Partner/Nachfolger übergeben oder liquidieren wollen. Idealtermin: 5–10 Jahre vor geplanter Übergabe oder allfälliger Liquidation (aus steuertechnischen und vorsorgeplanerischen Gründen).

Wären Sie gerne Teil einer Gruppenpraxis – sei dies als Mitarbeitender oder als Partner? Oder ziehen Sie vor, eine bestehende Praxis zu übernehmen oder Ihre eigene Praxis ganz neu aufzubauen? Möchten Sie die Zukunft Ihrer bestehenden Praxis vorzeitig sichern und/oder die Praxisübergabe bzw. die Schliessung Ihrer Praxis steuertechnisch optimal vorbereiten? Unsere grossenteils kostenlosen Seminare helfen Ihnen, diese und andere Fragen rund um die Gründung/Übernahme bzw. die Übergabe/Aufgabe zu beantworten.

Souhaitez-vous rejoindre un cabinet de groupe? Comme collaborateur ou comme partenaire? Ou préféreriez-vous reprendre un cabinet ou ouvrir le vôtre? Souhaitez-vous assurer l'avenir de votre cabinet médical et/ou optimiser fiscalement sa remise ou sa fermeture? Nos séminaires, dont une grande partie est gratuite, vous aideront à répondre à ces questions et à d'autres sur l'ouverture / la reprise ou la remise / la fermeture de cabinets médicaux.

Themen

- **Praxispartner- oder Nachfolgesuche** (projektorientiertes Vorgehen)
- **Juristische Aspekte** (Verträge, Krankengeschichten)
- **Bewertung einer Arztpraxis** als Verhandlungsbasis
- **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Übergabe/Auflösung von Versicherungsverträgen, Pensions- und Finanzplanung)
- **Steuern** (Steuroptimierung bei der Praxisübergabe oder Liquidation)

Die Kosten werden durch Sponsoren gedeckt.

Daten

Kennung	Datum	Ort
K06	Donnerstag, 16. März 2017 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K07	Donnerstag, 18. Mai 2017 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 22. Juni 2017 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K09	Donnerstag, 21. September 2017 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 16. November 2017 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

Gruppenpraxis

Zielgruppe: In Ausbildung stehende Ärztinnen und Ärzte, die sich einer Gruppenpraxis anschliessen wollen, sowie praxistätige Ärztinnen und Ärzte, die ihre Einzelpraxis an eine Gruppenpraxis anschliessen wollen.

Themen

- **Strategie** (Ziele und Angebot)
- **Unternehmer** (Team, Verhaltensregeln; finanzielle Beteiligung und Entschädigung)
- **Finanzen und Recht** (Versicherung, Vorsorge und Vermögen; Rechtsform, Finanzen, Steuern)
- **Standort, Praxisobjekt** (Anforderungen, Konkurrenzanalyse; Einrichtung, Kosten)
- **Personal** (Qualifikationen; Gesetze, Reglemente, Verträge)

- **Führung und Organisation** (Struktur und Abläufe; Aufgaben, Verantwortungen, Kompetenzen)
- **EDV und Administration** (Praxisinformatik: Anforderungen und Evaluation)
- **Praxisbericht** (Erfahrungsbericht eines Arztes, Mitgründer einer Gruppenpraxis aus der Region)

Die Kosten werden durch Sponsoren gedeckt.

Daten

Kennung	Datum	Ort
K80	Donnerstag, 6. April 2017 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K81	Donnerstag, 23. November 2017 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

Praxiscomputer-Workshop

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung/-übernahme stehen oder bereits praxistätig sind.

Themen

- **Anforderungen** an Praxisinformationssystem
- **Evaluationsprozess** (projektorientiertes Vorgehen)
- Präsentation von **sieben führenden Praxisinformationssystemen** (Leistungserfassung, Abrechnen, Agenda, Statistik, Geräteeinbindung, Krankengeschichte, Finanzbuchhaltung usw.)

Für FMH Services Mitglieder kostenlos.

Daten

Kennung	Datum	Ort
K13	Donnerstag, 30. März 2017 13.15–17.45 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 29. Juni 2017 13.15–17.45 Uhr	Bern Stade de Suisse
K15	Donnerstag, 30. November 2017 13.15–17.45 Uhr	Oltten Stadttheater

Going paperless – Intensivkurs

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die ihre Praxis mit digitalen Krankengeschichten führen wollen.

Themen

- **Struktur und Organisation** (Strategische Ausrichtung, Vor- und Nachteile der Digitalisierung, Geschäftsprozesse und Informationsfluss)
- Erstellen eines **Anforderungskataloges** (Lastenheft) und seine Verwendungszwecke
- Das Führen der **elektronischen Krankengeschichte** (Aufbau und Struktur)

Kosten: 500 CHF (inkl. Unterlagen und Verpflegung).

Daten		
K92	Donnerstag, 18. Mai 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K93	Donnerstag, 26. Oktober 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Röntgen in der Arztpraxis

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung/-übernahme stehen oder bereits praxistätig sind.

Themen

- **Rentabilität Röntgen** in der Arztpraxis
- **Evaluation und Beschaffung** neuer oder gebräuchter Anlagen
- Möglichkeiten der **Umrüstung** von analogen zu digitalen Anlagen
- Vor- und Nachteile analoger und digitaler Systeme
- Komplette **Marktübersicht** mit Preisen und Leistungskomponenten

Für FMH Services Mitglieder kostenlos.

Daten		
K16	Donnerstag, 31. August 2017 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli digitalXray AG

Tarifwerk TARMED – Einführungskurs

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und solche, die kurz vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen. Der Einführungskurs vermittelt den Kursteilnehmern die Grundlagen des Tarifwerkes TARMED.

Themen

- **Fakten** (gesetzliche und vertragliche Grundlagen)
- **Struktur** (Tarifbrowser, Grundstruktur, Regelhierarchie, Leistungsblöcke, Leistungsgruppen)
- **Generelle Interpretationen** («Allgemeine Grundleistungen», «Hauptleistungen, Zuschlagsleistungen», «Nichtärztliche Leistungserbringung» usw.)

- **Parameter einer Tarifposition** («Quantitative und Qualitative Dignität», «Ärztliche Leistung AL», «Assistenz», «Raumbelegung» usw.)
 - Tarifpositionen aus dem **Kapitel 00 Grundleistungen**
 - **Praxislabor und Präsenzdiagnostik**
 - **Organisationen und Informationsquellen**
- Kosten: 200 CHF (inkl. Unterlagen und Verpflegung).

Daten		
K60	Dienstag, 14. März 2017 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K61	Dienstag, 9. Mai 2017 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K62	Dienstag, 12. September 2017 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte

Marketing für Ärztinnen und Ärzte

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, welche vor einer Praxiseröffnung stehen oder bereits eine Praxis führen und diese aktiv bewerben wollen.

Themen

- Gestaltung der Praxis aus **Marketingsicht**
- Umgang mit Patienten am **Telefon und Empfang**
- **Praxiswebseite**
- Kommunikation – Kompetenz, **Vertrauen visualisieren und kommunizieren**

Für FMH Services Mitglieder kostenlos.

Daten		
K63	Donnerstag, 16. März 2017 13.30–17.00 Uhr	Zürich Lumina
K64	Donnerstag, 23. November 2017 13.30–17.00 Uhr	Oberkirch FMH Consulting Services

Telefonseminar für MPAs (bzw. Praxisteam)

Zielgruppe: MPAs mit **telefonischem Kundenkontakt** sowie Auszubildende, die zum professionellen Telefonieren angeleitet werden sollen.

Themen

- Die medizinische Praxisassistentin als **Visitenkarte der Praxis**
- **Image der Arztpraxis.** MPAs repräsentieren die Unternehmenskultur, organisieren die Praxis und sind somit ein wesentlicher Bestandteil für den Unternehmenserfolg.
- Bedeutung des **ersten Telefonkontakts**
- **Richtig telefonieren** – eine Anleitung

Kosten: 300 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung). **Praxisteams erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in**

Daten		
K65	Donnerstag, 30. März 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus

K66	Freitag, 17. November 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
------------	--	----------------------

Kommunikation mit Patienten für MPAs (bzw. Praxisteam)

Zielgruppe: MPAs sowie Auszubildende, die zu einer **professionelleren Kommunikation mit Patienten** (auch schwierigen) angeleitet werden sollen und sich in der Kommunikation im Team verbessern möchten.

Themen

- **Kommunikative Techniken** (aktives Zuhören, 4-Ohren-Prinzip)
- **Kundenorientierte Kommunikation**
- Eigenes **Konfliktverhalten**
- Positiver **Umgang mit Reklamationen** und **schwierigen Gesprächssituationen**

Kosten: 300 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung). **Praxisteams erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in**

Daten		
K67	Donnerstag, 9. März 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K68	Freitag, 8. September 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Ouverture et reprise d'un cabinet médical

Groupe cible: Médecins sur le point d'ouvrir un cabinet médical (individuel ou de groupe), de joindre un cabinet de groupe ou de reprendre un cabinet existant.

Contenu

- **Aspects juridiques** (contrats, autorisations, admission à pratiquer, dossier patients)
- **Business plan** (plan de financement, crédit d'exploitation, financement par la banque)
- **Aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, mobilier, budget)
- **Estimation d'un cabinet** comme base de négociations
- **Laboratoire**
- **Administration d'un cabinet médical**
- **Assurances**
- **Passage du statut de salarié à celui d'indépendant**
- **Fiscalité**

Les coûts sont pris en charge par des sponsors.

Dates		
K20	Jeu 9 mars 2017 13h30–18h30	Lausanne World Trade Center
K21	Jeu 1 juin 2017 13h30–18h30	Genève Hôtel Warwick
K22	Jeu 14 septembre 2017 13h30–18h30	Lausanne World Trade Center
K23	Jeu 16 novembre 2017 13h30–18h30	Genève Crowne Plaza

Remise et cessation d'un cabinet médical

Groupe cible: Médecins désirant remettre un cabinet médical à un associé ou à un successeur ou qui doivent fermer leur cabinet médical. Idéalement 5-10 ans avant la remise/cessation prévue (pour des questions de taxation et prévoyance).

Contenu

- Recherche active d'un successeur/associé
- Aspects juridiques (contrats, dossiers médicaux)
- Estimation d'un cabinet comme base de négociations
- Assurances/prévoyance/patrimoine (remise/résiliation des contrats d'assurances, prévoyance, planification de la retraite et des finances)
- Conséquences fiscales d'une remise ou d'une cessation (optimisation de l'impact fiscal lors d'une remise/cessation)

Les coûts sont pris en charge par des sponsors.

Dates

K24	Judi 18 mai 2017 13h30-18h00	Lausanne World Trade Center
K25	Judi 9 novembre 2017 13h30-18h00	Genève Crowne Plaza

Cabinet de groupe

Groupe cible: Médecins en formation voulant exercer leur future activité en cabinet de groupe et libres praticiens qui souhaitent affilier leur cabinet individuel à un cabinet de groupe.

Contenu

- Stratégie (objectifs et prestations)
- Entrepreneurs (équipe, règles de conduite; participation financière et rémunération)
- Finances et droit (assurances, prévoyance et patrimoine; forme juridique, finances et impôts)
- Lieu d'implantation et immobilier (exigences; aménagement et coûts, laboratoire)
- Ressources humaines (qualifications; lois, règlements et contrats)
- Direction et organisation (structure et processus; tâches, responsabilités et compétences)
- Informatique et administration (système informatique pour le cabinet: attentes et évaluation)
- Rapport d'expérience (rapport de l'expérience d'un médecin, co-fondateur d'un cabinet de groupe de la région)

Les coûts sont pris en charge par des sponsors.

Date

K85	Judi 11 mai 2017 13h30-18h00	Genève Hôtel Warwick
------------	------------------------------------	-------------------------

K86	Judi 21 septembre 2017 13h30-18h00	Lausanne World Trade Center
------------	--	--------------------------------

Atelier consacré à l'informatique au cabinet médical

Groupe cible: Médecins sur le point d'ouvrir un cabinet médical et médecins déjà établis qui veulent changer leur logiciel.

Contenu

- Attentes à un logiciel pour la gestion du cabinet
- Présentation de six logiciels pour la gestion du cabinet (gestion des données des patients, de la facturation et de l'encaissement, statistiques, gestion de l'agenda, connexion des appareils médicaux, etc.)

Gratuit pour les membres de FMH Services.

Date

K28	Judi 22 juin 2017 13h30-18h00	Lausanne World Trade Center
------------	-------------------------------------	--------------------------------

Apertura e rilevamento di uno studio medico

Gruppo destinatario: Medici in procinto di aprire o di rilevare uno studio medico.

Contenuto

- Business plan (preparazione del piano di finanziamento e del credito d'esercizio, prestito bancario)
- Pianificazione (insediamento, progetto e pianificazione, mobilio, budget)
- Valutazione di uno studio medico
- Amministrazione di uno studio medico (interna allo studio, rapporti con la banca)
- Assicurazioni (assicurazioni necessarie interne ed esterne allo studio)
- Passaggio dallo stato di dipendente a quello di indipendente
- Fiscalità

Diversi sponsor si fanno carico delle spese.

Date

K50	Mercoledì 26 aprile 2017 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Consulting Services
K51	Mercoledì 18 ottobre 2017 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Consulting Services

Studio medico associato

Gruppo destinatario: Medici in formazione che desiderano esercitare la loro futura attività in uno studio medico associato. Liberi praticanti che auspicano affiliare o che hanno già affiliato il loro studio medico individuale ad uno associato.

Contenuto

- Strategia (obiettivi e prestazioni)
- Imprenditori (composizione del gruppo di lavoro e regole di condotta; partecipazione finanziaria e metodi di remunerazione)

- Finanze e diritto (assicurazioni, previdenza e patrimonio; forma giuridica, finanze e fiscalità)
- Ubicazione e allestimento dello studio (esigenze e analisi della situazione concorrenziale; allestimento e costi)
- Risorse umane (qualifiche; regolamenti e contratti)
- Direzione e organizzazione (struttura e procedimenti; compiti, responsabilità e competenze)
- Informatica e amministrazione (sistema informatico per lo studio: aspettative e valutazione)

Diversi sponsor si fanno carico delle spese.

Date

K88	Mercoledì 31 maggio 2017 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Consulting Services
------------	---	------------------------------------

Anmeldung / Inscrizione / Iscrizione

www.fmhservices.ch / FMH Consulting Services, ☎ 041 925 00 77

Hinweis / Remarque / Osservazioni

Bei Seminaren, bei denen die Kosten teilweise oder gänzlich von Sponsoren gedeckt werden, werden die Teilnehmeradressen den jeweiligen Sponsoren zur Verfügung gestellt.

Les adresses des participants aux séminaires dont les coûts sont couverts en partie ou totalement par des sponsors sont communiquées aux sponsors concernés.

Gli indirizzi dei partecipanti ai seminari, i cui costi sono coperti in parte o completamente da degli sponsor, vengono comunicati agli sponsor interessati.

Annullierungsbedingungen / Conditions d'annulation / Condizioni d'annullamento

Bei Abmeldungen oder Fernbleiben werden folgende Unkostenbeiträge erhoben:

Un montant est perçu pour une absence ou une annulation. Il est de:

Un importo verrà rimborsato in caso di assenza o annullamento. Esso sarà di:

- 50 CHF pro Person ab 14 Tage vor Seminarbeginn / par personne dans les 15 jours avant le début du séminaire / per persona entro i 15 giorni prima dell'inizio del seminario;
- 100 CHF pro Person ab 7 Tage vor Seminarbeginn oder Fernbleiben / par personne dans les 7 jours avant le début du séminaire / per persona entro i 7 giorni prima dell'inizio del seminario.