

BILDEN SIE SICH WEITER
für Ihren privatärztlichen Erfolg



Seminare im 1. Halbjahr 2017

PVS forum



DAS FORTBILDUNGSINSTITUT

Fortbildung zahlt sich aus!

Bilden Sie sich bedarfsorientiert und individuell weiter. Setzen Sie auf Qualität und profitieren Sie von unserem maßgeschneiderten Fortbildungsprogramm.

Das PVS forum vermittelt Kenntnisse mit praktischem Bezug.

“

Wir vermitteln Grundlagen und Fachwissen effektiv und gewinnbringend.

”



Unsere Themen

Abrechnung	S. 4
Kommunikation	S. 10
Praxismanagement	S. 18
Recht	S. 20
Unsere Referenten	S. 22
Allgemeine Hinweise	S. 23
Seminarkalender und Veranstaltungsorte	S. 24
Ihre Ansprechpartnerin	S. 26
Anmeldung	S. 27

Abrechnung

korrekt und umfassend

- S. 5 GOÄ - richtig und effizient abrechnen
(spezielle Fachrichtungen)
- S. 7 GOÄ-Grundlagen Teil 1
- S. 8 GOÄ-Grundlagen Teil 2
- S. 9 Privatliquidation im Krankenhaus



GOÄ – richtig und effizient abrechnen (spezielle Fachrichtungen)

Vorstellung von fachgruppenspezifischen Feinheiten der GOÄ-Abrechnung. Sie erfahren, wie man Leistungen der jeweiligen Fachgruppe korrekt abrechnet und Fehler vermeidet. Argumente gegen Einwände werden vertiefend erläutert.

- » Geltungsbereich der GOÄ
- » allgemeine und fachspezifische GOÄ-Ziffern
- » GOÄ-Definition „medizinische Notwendigkeit“
- » „Selbstständige ärztliche Leistung“ und Delegation
- » weitere wichtige Begriffe wie „je Sitzung“ oder „Behandlungsfall“
- » Steigerungsfaktoren, Auslagenersatz, Analogabrechnung
- » Diskussion

Orthopädie | Nr. M3

Mittwoch, 25. Januar | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Chirurgie | Nr. M4

Mittwoch, 1. Februar | 15 bis 19 Uhr | Mülheim
Dr. med. Kerrin Prangenberg, Martin Knauf

HNO-Heilkunde | Nr. M6

Mittwoch, 15. Februar | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Dermatologie | Nr. M9

Mittwoch, 8. März | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Pädiatrie | Nr. M10

Mittwoch, 22. März | 15 bis 19 Uhr | Mülheim
Dr. med. Kerrin Prangenberg, Martin Knauf

Augenheilkunde | Nr. M18

Mittwoch, 17. Mai | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Radiologie | Nr. M19

Mittwoch, 31. Mai | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Urologie | Nr. M20

Mittwoch, 21. Juni | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Anästhesie | Nr. M23

Freitag, 30. Juni | 15 bis 18 Uhr | Mülheim
Dr. med. Bernhard Kleinken

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)



Rund um die Uhr für Ihre Patienten da:

www.pvs-rechnung.de

GOÄ-Grundlagen Teil 1

Einstieg in die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ). Wir vermitteln Ihnen die Grundlagen der privatärztlichen Abrechnung niedergelassener Ärzte, den Aufbau und die Struktur der ärztlichen Gebührenordnung und ihre praktische Anwendung anhand verschiedener Fallbeispiele. Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmer ohne GOÄ-Kenntnisse.

- » Aufbau und Struktur der GOÄ
- » Gebührenrahmen und Steigerungsmöglichkeiten
- » Beratungsleistungen und Zuschläge
- » Untersuchungsleistungen und Zuschläge
- » der „Behandlungsfall“
- » Besuche, Wegegeld und Zuschläge
- » besondere Kostenträger (KVB, Post B, PKV-Basistarif)
- » Anwendungsmöglichkeiten und Übungen

Nr. K1

Mittwoch, 11. Januar | 15 bis 19 Uhr | Köln

Nr. M14

Mittwoch, 26. April | 15 bis 19 Uhr | Mülheim

Nr. K3

Mittwoch, 5. Juli | 15 bis 19 Uhr | Köln

Silke Leven, Martin Knauf

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)

Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)

GOÄ-Grundlagen Teil 2

Vertiefung und Ergänzung der erworbenen Kenntnisse aus dem Seminar „GOÄ-Grundlagen Teil 1“. Wir vermitteln Ihnen die Terminologien in den Leistungslegenden und erläutern spezielle Honorarvereinbarungen zwischen Arzt und Patient. Anhand verschiedener Fallbeispiele zeigen wir Ihnen die praktische Anwendung.

- » abweichende Honorarvereinbarung (Abdingung)
- » Berechnung von Auslagen
- » Abrechnung von Sonografien und Laborleistungen
- » Berechnung von Zuschlägen bei ambulanten Operationen
- » Abrechnung von individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL)
- » analoge Bewertungen
- » Anwendungsmöglichkeiten und Übungen

Nr. K2

Mittwoch, 18. Januar | 15 bis 19 Uhr | Köln

Nr. M15

Mittwoch, 3. Mai | 15 bis 19 Uhr | Mülheim

Nr. K4

Mittwoch, 12. Juli | 15 bis 19 Uhr | Köln

Silke Leven, Martin Knauf

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)

Privatliquidation im Krankenhaus – Rechte und Pflichten des Krankenhausarztes

Darstellung der wichtigsten Konfliktpunkte beim Abschluss des Wahlleistungsvertrages und der GOÄ-Abrechnung. Zudem werden praxisrelevante Tipps für eine GOÄ-konforme Abrechnung gegeben.

- » Delegation und Vertreterregelungen
- » Honorarärzte
- » wichtige Bestimmungen des allgemeinen Teils der GOÄ (Paragrafen)
- » fachübergreifende wichtige Leistungsziffern der GOÄ
- » Rechte und Pflichten des Krankenhausarztes (auch ohne Liquidationsrecht)

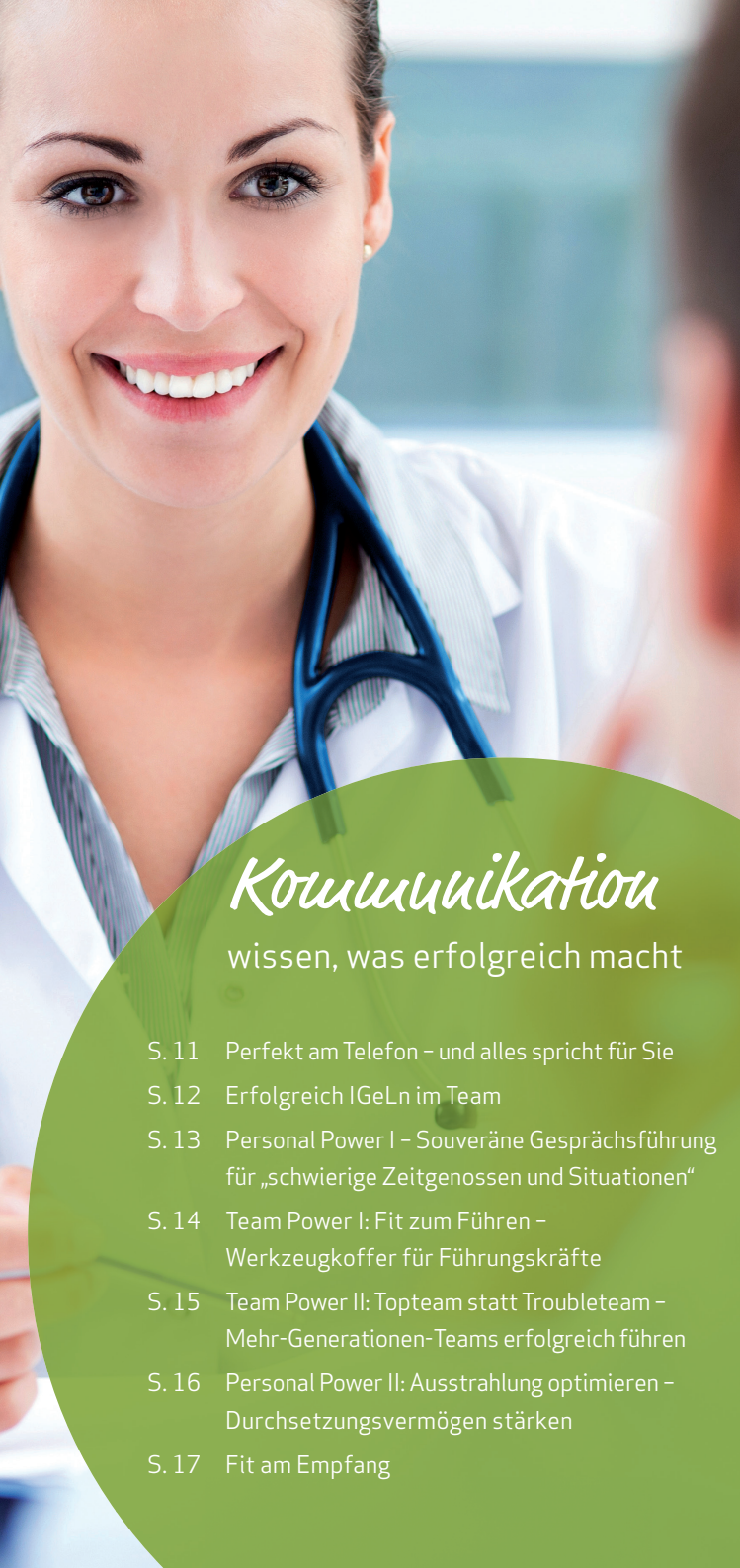
Nr. M22

Mittwoch, 28. Juni | 15 bis 18 Uhr | Mülheim

Dr. med. Kerrin Prangenberg,
RA Konstantin Theodoridis

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)





Kommunikation

wissen, was erfolgreich macht

- S. 11 Perfekt am Telefon – und alles spricht für Sie
- S. 12 Erfolgreich IGeLn im Team
- S. 13 Personal Power I – Souveräne Gesprächsführung für „schwierige Zeitgenossen und Situationen“
- S. 14 Team Power I: Fit zum Führen – Werkzeugkoffer für Führungskräfte
- S. 15 Team Power II: Topteam statt Troubleteam – Mehr-Generationen-Teams erfolgreich führen
- S. 16 Personal Power II: Ausstrahlung optimieren – Durchsetzungsvermögen stärken
- S. 17 Fit am Empfang

Perfekt am Telefon – und alles spricht für Sie

So telefonieren, dass es durchs Telefon „lächelt“.
So managen, dass Patienten sich betreut fühlen.
Wirtschaftlich telefonieren, ohne dass es zu kurz angebunden wirkt. In diesem Seminar lernen Sie, sich auf verschiedene Telefonpartner einzustellen und präzise Vereinbarungen zu treffen. Ihre Patienten werden diesen neuen „Ton“ zu schätzen wissen.

- » Besonderheiten der Telekommunikation
- » Begrüßung am Telefon – der erste Eindruck zählt
- » der professionelle Arbeitsplatz
- » der Ton macht die Musik: Stimme, nonverbale Signale und Wortwahl
- » kompetent mit Anrufen umgehen (die Kunst des Zuhörens, mit Fragen führen, auf den Punkt kommen, Umgang mit Beschwerden und schwierigen Telefonpartnern)
- » die patienten- und zielorientierte Terminvereinbarung
- » der positive Gesprächsabschluss
- » der Anrufbeantworter als Marketing-Instrument
- » Rollenspiele

Nr. M2

Mittwoch, 18. Januar | 14:30 bis 18:30 Uhr | Mülheim

Dr. med. Dipl.-Biol. Birgit Hickey

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)

Erfolgreich IGeLu im Team

Erfolgreiches Anbieten und Kommunizieren von IGeL-Leistungen. In diesem Seminar erfahren und vertiefen Sie, wie Sie Ihren Patienten als „Kunden“ Leistungen, die sie selbst zahlen sollen, so anbieten, dass Sie überzeugen. Dabei richten sich die Inhalte sowohl an diejenigen, denen es (noch) schwerfällt, über IGeL-Leistungen zu sprechen als auch an Praxen, die schon erfolgreich „IGeLn“.

- » die Bedeutung von IGeL-Leistungen in der Praxis
- » Schlüsselfunktion der Arzthelferin/MFA für das IGeL-Marketing
- » Erkennen von Wünschen, Bedürfnissen und Motivation der Patienten
- » die fachlich kompetente Vermittlung des IGeL-Angebotes
- » Darstellung des Nutzens für den Patienten
- » der wirkungsvolle Kommunikationsaufbau
- » positive patientenorientierte Sprache und Körpersprache
- » die Dos and Don'ts im IGeL-Gespräch
- » Behandlung von Einwänden
- » Preisnennung und Bezahlung
- » erfolgreicher Gesprächsabschluss
- » IGeL-Gespräche im Rollenspiel

Nr. M5

Mittwoch, 8. Februar | 14:30 bis 18:30 Uhr | Mülheim

Dr. med. Dipl.-Biol. Birgit Hickey

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)

Personal Power I:

Souveräne Gesprächsführung für „schwierige Zeitgenossen und Situationen“

Haben Sie auch Patienten, die ständig fordern: Wunschtermine? Medikamente? Physiotherapie? Heil- und Hilfsmittel? Fällt es Ihnen zuweilen schwer, Patienten mit klaren Argumenten zu begegnen und freundlich und bestimmt „Nein“ zu sagen? In diesem interaktiven Seminare erarbeiten Sie Strategien, ruhig und gelassen zu bleiben, komme was wolle!

- » Werkzeugkoffer für die professionelle Gesprächsführung in schwierigen Situationen
- » das Gegenüber abholen, wo es gedanklich und emotional ist
- » kleine „Patienten-Typologie“
- » individuelle Strategien für den Fordernden, Vielredner, Besserwisser, Nörgler, Aggressiven
- » keine „verbrannte Erde hinterlassen“
- » Deeskalation im Konflikt anstatt sich zu ärgern
- » Spielregeln erleichtern das Leben: der Patientenknigge
- » entscheidend ist, wie ich etwas sage
- » gelassene professionelle Kommunikation
- » Schlagfertigkeit – ein kleines Repertoire für alle Fälle!
- » Übungen von besonderen Alltagssituationen

Nr. M8

Mittwoch, 8. März | 14 bis 20 Uhr | Mülheim

Dr. Gabriele Brieden



Mitglieder: 160 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 200 € (inkl. USt.)

Team Power I:

Fit zum Führen – Werkzeugkoffer für Führungskräfte

Gute Mitarbeiter zu finden und zu halten ist heute sehr schwierig. In diesem intensiven Seminar trainieren Sie, die Mitarbeiter optimal einzusetzen. Sie erfahren, was typische Führungs-Fehler sind. Wie Sie Rückschläge überwinden und Mitarbeiter ermutigen, eigenverantwortlich zu handeln.

- » Werkzeugkoffer für Führungskräfte
- » Mitarbeiterprofile und erfolgreiche Bewerbungsgespräche
- » Mitarbeiterbedürfnisse: Wertschätzung/Respekt
- » Wie eine Kultur des Vertrauens entwickeln?
- » Welche Art der Führung für den jeweiligen Mitarbeiter
- » Motivation: „die dicksten Lügen“
- » die häufigsten Führungsfehler aus Neuro-Sicht
- » Die „3 Todsünden“ der Führung
- » „Das richtige Wort zur richtigen Zeit“
- » maßgeschneiderte Anerkennung formulieren
- » falsches Verständnis, was delegieren heißt
- » Multi-Generationen Praxen „ein Zukunftsmodell“
- » Mitarbeitergespräche in praktischen Übungen

Nr. M12

Freitag, 31. März und Samstag, 1. April
15 bis 20 Uhr und 10 bis 16 Uhr | Mülheim

Dr. Gabriele Brieden



Mitglieder: 250 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 290 € (inkl. USt.)

Beide Seminare richten sich sowohl an Teilnehmer, die erst kurz Führungserfahrung haben als auch an erfahrene Führungskräfte!

Weitere Inhalte auf unserer Homepage: www.pvs-forum.de

*Team Power II:**Topteam statt Troubleteam – Mehr-
Generationen-Teams erfolgreich führen*

Mitarbeiter im Jahr 2017 wollen anstatt Anweisung/ Kontrolle Eigenverantwortung und Selbstbestimmung. Das schafft Unsicherheit auf beiden Seiten! In diesem interaktiven Seminar haben Sie die gute Gelegenheit, konkrete Situationen mit der Trainerin zu beleuchten, um Lösungen für schwierige Situationen zu finden.

- » sich selbst gut vor Überlastung schützen – Selbstführung-Resilienz
- » Was motiviert, was demotiviert Mitarbeiter?
- » Die Y-Generation will Sicherheit statt Stress ...
- » hochwirksame Mitarbeitergespräche noch erfolgreicher führen
- » konsequenter, klarer und wertschätzender führen – ein innovativer Werkzeugkoffer
- » Kultur der Offenheit und des konstruktiven Umgangs mit Fehlern
- » professionell Teamsitzungen moderieren
- » Umgang mit „Redseligen, Stillen, Alleswissern, Ablehnenden ...“
- » Erfolgsfaktoren und Störfaktoren/ Abwehrmechanismen im Team
- » die schwierige „Sandwich-Position“
- » „Fallstricke“ bei Mitarbeiterjahresgesprächen
- » Beurteilungsgespräche – die „richtige Brille“
- » individuelles Training und Auswertung anspruchsvoller Gesprächssituationen

Nr. M13

Freitag, 21. und Samstag, 22. April
15 bis 20 Uhr und 10 bis 16 Uhr | Mülheim

Dr. Gabriele Brieden



Mitglieder: 250 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 290 € (inkl. USt.)

Personal Power II: Ausstrahlung optimieren – Durchsetzungsvermögen stärken

Sie wollten immer schon wissen, wie Sie wirken und wie Sie Ihre Ausstrahlung noch steigern können? Durch die Wahrnehmung der eigenen Körpersprache können Sie schneller Vertrauen schaffen und somit persönlich noch überzeugender auftreten. In diesem spannenden Seminar lernen Sie auch die körpersprachlichen Signale Ihrer Patienten zu deuten und zur optimalen Gesprächsführung zu nutzen.

- » Körpersprache, älteste Sprache der Welt und Basis erfolgreicher Patientenführung
- » positive körpersprachliche Signale bei der Begrüßung, Begleitung und Verabschiedung von Patienten
- » Entstehen und Vermeiden von Kommunikationsstörungen
- » Patienten durch „richtiges Fragen“ begleiten, führen und an die Praxis binden
- » persönliche Ausstrahlung und Wirkung optimieren
- » souveräne Gesprächsführung mittels Körpersprache, gerade bei Widerständen und Bedenken der Patienten
- » Strategien für den „Vielredner, Besserwisser, Drängler“ usw.
- » der „schwierige Patient“: Herausforderung und Chance
- » praktische Übungen

Nr. M16

Mittwoch, 3. Mai | 14 bis 20 Uhr | Mülheim

Dr. Gabriele Brieden



Mitglieder: 160 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 200 € (inkl. USt.)

Fit am Empfang

Die Rezeption ist die zentrale Stelle und „Visitenkarte“ einer Praxis. Hier werden Patienten empfangen, Termine vergeben, Behandlungen koordiniert und die Weichen gestellt für den weiteren Verlauf. Hier bildet sich der Patient als „Kunde“ schnell ein Urteil über Ihr Unternehmen und zieht Rückschlüsse auf die gesamte Praxis. Sie als Mitarbeiter haben es in der Hand, ob er sich willkommen und gut behandelt fühlt und Sie weiterempfiehlt. Sie tragen entscheidend dazu bei, welche Stimmung hier das gesamte Praxis-klima prägt. Erfahren Sie, wie Sie den ersten Eindruck und Empfang Ihrer Praxis optimieren können.

- » die Rezeption – Schaltzentrale der Praxis
- » Der 1. Eindruck und Empfang beginnt schon vorher!
- » Voraussetzungen für einen guten Anmeldebereich
- » Patientenerwartungen und -steuerung an der Rezeption
- » Stressfaktoren und Lösungsmöglichkeiten
- » Fragen und ihr Einsatz am Empfang
- » das Thema Termine und Zeit
- » der kundenorientierte und gewinnende Auftritt
- » Telefon-Themen
- » Kommunikation mit schwierigen Patienten
- » das Potenzial der Verabschiedung
- » Literaturhinweise
- » Praktizieren in Rollenspielen

Nr. M17

Mittwoch, 17. Mai | 14:30 bis 18:30 Uhr | Mülheim

Dr. med. Dipl.-Biol. Birgit Hickey

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)



Praxismanagement

die richtige Taktik für Sie und Ihr Team

S. 19 Auffrischkurs zum Praxisqualitätsmanagement -
„PVS PQ“ für Ärzte und Zahnärzte

Auffrischungskurs zum Praxisqualitätsmanagement – „PVS PQ“ für Ärzte und Zahnärzte

Wir helfen Ihnen bei der Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben, in der Praxis ein Qualitätsmanagement weiterzuentwickeln. Das „PVS PQ“ ist ein effektives Qualitätsmanagementkonzept, das primär die Optimierung des betriebswirtschaftlichen Ablaufes in Ihrer Praxis zielgerichtet und effizient steuert und laufend verbessert. Die Teilnahme an Fortbildungskursen wird vom Gesetzgeber empfohlen.

- » gesetzliche Vorgaben SGB V
- » Qualitätsmanagementsysteme
- » Qualitätswerkzeuge
- » anwendungsorientiertes Grundlagenwissen zur Weiterentwicklung eines erfolgreichen Qualitätsmanagements
- » Gruppenübung und Praxisbeispiele
- » Seminarordner mit Handbuch inklusive CD

Nr. M24

Freitag, 30. Juni | 14 bis 19 Uhr | Mülheim

Sylvia Possin

Mitglieder: 190 € (inkl. USt.)
Nichtmitglieder: 230 € (inkl. USt.)

Recht

immer auf dem
aktuellen Stand

- S. 20 Umgang mit privaten Kostenträgern – den Honoraranspruch durchsetzen
- S. 21 Kooperation versus Korruption
- S. 21 Praxiskauf & Praxisabgabe
- S. 21 Arbeitsrecht in der Praxis

Umgang mit privaten Kostenträgern – den Honoraranspruch durchsetzen

Immer häufiger erstatten PKVen und Beihilfen nicht den gesamten Betrag der Arztrechnung. Das führt zu Spannungen im Arzt-Patientenverhältnis. Der Arzt weiß oft nicht, ob und wie er dem Patienten helfen muss oder sollte. Einige Kostenträger stellen Regressansprüche oder drohen gar mit einer Anzeige wegen Abrechnungsbetruges.

Nr. M11

Mittwoch, 29. März | 15 bis 18 Uhr | Mülheim

Dr. med. Bernhard Kleinken, RA Konstantin Theodoridis

Mitglieder: 100 € (inkl. USt.)

Nichtmitglieder: 140 € (inkl. USt.)

Kooperation versus Korruption

Fallstricke beachten, Rechtssicherheit schaffen!

Nr. M1

Mittwoch, 11. Januar | 16 bis 18 Uhr | Mülheim

Dr. Tobias Weimer

Mitglieder: 40 € (inkl. USt.)

Nichtmitglieder: 60 € (inkl. USt.)

Praxiskauf & Praxisabgabe

Was ist zu beachten?

Nr. M7

Mittwoch, 1. März | 16 bis 18 Uhr | Mülheim

Dr. Tobias Weimer

Mitglieder: 40 € (inkl. USt.)

Nichtmitglieder: 60 € (inkl. USt.)

Arbeitsrecht in der Praxis

Vom Arbeitsvertrag über den
Aufhebungsvertrag bis zur Kündigung

Nr. M21

Mittwoch, 21. Juni | 18 bis 20 Uhr | Mülheim

Daniel Balzert, Dr. Tobias Weimer

Mitglieder: 40 € (inkl. USt.)

Nichtmitglieder: 60 € (inkl. USt.)



Daniel Balzert

Fachanwalt für Arbeitsrecht, European
Master of Law & Economics (LL.M.)



Dr. Tobias Weimer

Fachanwalt für Medizinrecht, Management
von Gesundheits- und Sozialeinrichtungen

Unsere Referenten



Dr. Gabriele Brieden

Ärztin, Kommunikations- und NLP-Trainerin, systemischer Coach



Dr. med. Dipl.-Biol. Birgit Hickey

Fachärztin für Allgemeinmedizin, systemische Kommunikation/Mediation



Dr. med. Bernhard Kleinken

Experte im Bereich Anwendung/Weiterentwicklung der GOÄ



Martin Knauf

Betriebswirt (VWA), Mitarbeiter der PVS, Leiter des Gebührenreferates



Silke Leven

Mitarbeiterin der PVS, stv. Teamleiterin im Förderungsmanagement



Sylvia Possin

Gesundheits- und Sozialökonomin (VWA), Qualitätsmanagement-Auditorin, Mitarbeiterin der PVS



Dr. med. Kerrin Prangenberg

Fachärztin für Chirurgie und Gefäßchirurgie, Mitarbeiterin der PVS, medizinische Gebührenreferentin



RA Konstantin Theodoridis

Fachanwalt für Medizin- und Sozialrecht, Mitarbeiter der PVS, Leiter der Rechtsabteilung

Allgemeine Hinweise zur Seminarbelegung

Das Seminarangebot des Fortbildungsinstitutes steht allen Ärztinnen und Ärzten unabhängig von einer Mitgliedschaft im Verein offen. Sämtliche Veranstaltungen haben Bezüge zu medizinisch-fachlichen Inhalten und stehen unter ärztlicher Leitung.

Das ärztliche Leitungsgremium besteht aus Dr. med. Braxein, Dr. med. Prangenberg, Dr. Valentín-Gamazo García, Dr. med. dent. Höschel, Dr. med. Groß, Dr. med. Kottmann, Dr. med. Schmid, Dr. med. Staade und Dr. med. dent. Stelte.

Bitte melden Sie sich zu dem gewählten Seminar mit dem Antwortfax an. Ihre Anmeldung gilt als angenommen, wenn wir nicht innerhalb von 14 Tagen die Ablehnung erklärt haben. Zusätzlich erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung.

Mitglieder ermächtigen uns mit der Anmeldung widerruflich, die Seminargebühr durch Abbuchung vom Mitgliedskonto zu erheben. Der Widerruf bedarf der Schriftform und muss der PVS spätestens sieben Tage vor Seminarbeginn vorliegen.

Nichtmitglieder bitten wir, die Seminargebühr bis spätestens sieben Tage vor Beginn der Veranstaltung auf das Konto des PVS Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V. bei der Apotheker- und Ärztebank, IBAN: DE47 3006 0601 0002 5085 08, BIC: DAAEDEDXXX unter Angabe der „Seminar-Nr. ...“ und des Namens des Teilnehmers zu überweisen. Eine Um- oder Abmeldung muss schriftlich erfolgen. Schriftliche Um- und Abmeldungen sind bis sieben Tage vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Danach ist die volle Seminargebühr zu entrichten.

Dies gilt auch, wenn der Teilnehmer der Veranstaltung ohne Abmeldung fernbleibt.

Unplanmäßige Änderungen (z. B. wegen Ausfalls von Referenten oder zu geringer Teilnehmerzahl) behalten wir uns vor. Wir bitten Sie insoweit um Verständnis. Selbstverständlich werden wir Sie über notwendige Änderungen unverzüglich informieren.

Müssen wir ein Seminar ausnahmsweise absagen oder verschieben, erstatten wir Ihnen umgehend die bezahlte Seminargebühr. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen, außer in Fällen vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens von Angestellten oder sonstigen Erfüllungsgewerkschaften des PVS Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V.

Seminarkalender und Veranstaltungsorte

Januar

Mi
11

Kooperation versus Korruption

Mi
11

GOÄ-Grundlagen Teil 1

Mi
18

GOÄ-Grundlagen Teil 2

Mi
18

Perfekt am Telefon -
und alles spricht für Sie

Mi
25

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Orthopädie

Februar

Mi
1

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Chirurgie

Mi
8

Erfolgreich IGeLn im Team

Mi
15

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
HNO-Heilkunde

März

Mi
1

Praxiskauf & Praxisabgabe

Mi
8

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Dermatologie

Mi
8

Personal Power I

Mi
22

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Pädiatrie

Mi
29

Umgang mit
privaten Kostenträgern

Fr
31

Sa
1. April

Team Power I:
Fit zum Führen

April

Fr
21

Sa
22

Team Power II:
Topteam statt Troubleteam

Mi
26

GOÄ-Grundlagen Teil 1

Mai

Mi
3

GOÄ-Grundlagen Teil 2

Mi
3

Personal Power II

Mi
17

Fit am Empfang

Mi
17

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Augenheilkunde

Mi
31

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Radiologie

Juni

Mi
21

Arbeitsrecht in der Praxis

Mi
21

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Urologie

Mi
28

Privatliquidation
im Krankenhaus

Fr
30

PVS PQ
für Ärzte und Zahnärzte

Fr
30

GOÄ - richtig und effizient abrechnen
Anästhesie

Juli

Mi
5

GOÄ-Grundlagen Teil 1

Mi
12

GOÄ-Grundlagen Teil 2

Ihre Ansprechpartnerin
Ursula Apitzsch



Tel. 0208 4847-344
uapitzsch@ihre-pvs.de



Antwortfax 0208 4847-330

Ja, ich melde mich unter Anerkennung der „Allgemeinen Hinweise zur Seminarbelegung“ des PVS Rhein-Ruhr/ Berlin-Brandenburg e. V. verbindlich an.

Seminar-Nr.

PVS-Kundennummer

Praxis

Titel/Vorname/Name

weiterer Teilnehmer: Titel/Vorname/Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

Melden Sie sich bitte frühzeitig mit dem Antwortfax oder unter www.pvs-forum.de an.

Sie möchten monatlich online über unsere Seminare informiert werden?

Dann melden Sie sich für den kostenlosen Newsletter an: www.pvs-forum.de

ABRECHNUNG im Gesundheitswesen

Wir machen das!

Denn wir sind die Experten und geben Ihnen die Sicherheit, die es braucht, wenn es um Ihr ärztliches Honorar geht.

Mit einem Höchstmaß an Kompetenz, Qualität und Durchsetzungskraft.

Ganz nah. Ganz sicher.

www.ihre-pvs.de

PVS forum
Remscheider Str. 16
45481 Mülheim an der Ruhr

Tel. 0208 4847-344
Fax 0208 4847-330

pvs-forum@ihre-pvs.de
www.pvs-forum.de