

BILDEN SIE SICH WEITER  
für Ihren privatärztlichen Erfolg

*Seminare im 2. 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. 12
Online-Marketing	S. 22
EDV	S. 24
Unsere Referenten	S. 26
Allgemeine Hinweise	S. 27
Seminarkalender und Veranstaltungsorte	S. 28
Ihre Ansprechpartnerin	S. 30
Anmeldung	S. 31



# Abrechnung

korrekt und umfassend

- S. 5 Privatliquidation in der Psychiatrie und Psychotherapie
- S. 6 AVL-Workshop
- S. 8 GOÄ - optimal und korrekt abrechnen (spezielle Fachrichtungen)
- S. 9 GOÄ-Grundlagen Teil 1
- S. 10 GOÄ-Grundlagen Teil 2
- S. 11 BG-Abrechnung



## Privatliquidation in der Psychiatrie und Psychotherapie

In dem Workshop wird die GOÄ-konforme Abrechnung psychiatrischer und psychotherapeutischer Leistungen aufgezeigt. Ziel ist es, möglichst konfliktfrei umsetzbare Honorarpotenziale aufzudecken. Einwänden von Kostenträgern soll durchsetzbar begegnet werden können.

- » Rahmenbedingungen der Privatliquidation
- » allgemeine Regelungen der GOÄ
- » psychiatrische/psychotherapeutische GOÄ-Ziffern
- » Diskussion zuvor eingebrachter Fragestellungen

**Mittwoch, 6. September 2017**  
15 bis 18:30 Uhr in Mülheim  
Dr. med. Bernhard Kleinken

Nr. M30

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

Rund um die Uhr für Ihre Patienten da:  
[www.pvs-rechnung.de](http://www.pvs-rechnung.de)



# AVL-Workshop

In der modernen Kieferorthopädie kommt den Außervertraglichen Leistungen (AVL) eine immer größere Bedeutung zu. Hier gilt es, individuelle AVL-Pakete für die Versicherten zu schnüren und anzubieten.

- » Wie sichere ich als Praxisinhaber ein rechtlich sicheres Vorgehen beim Anbieten der Außervertraglichen Leistungen?
- » Wie gelingt eine saubere Kalkulation der Leistungen?
- » Welchen Weg wähle ich für die Kommunikation mit dem Patienten und dessen Sorgeberechtigten?
- » Wie erreiche ich eine Win-win-Situation?
- » praktische Beispiele
- » integrierte Übungsphasen



**Freitag, 15. September 2017**  
9 bis 17 Uhr in Berlin  
Nicole Evers

Nr. M33



**Freitag, 22. September 2017**  
9 bis 17 Uhr in Mülheim  
Nicole Evers

Nr. M35

Mitglieder: 190 € (inkl. USt.) · Nichtmitglieder: 250 € (inkl. USt.)  
KFO-IG- und BDK-Mitglieder: 220 € (inkl. USt.)



## Schneller, papierlos, mobil *mit dem PVS Einblick E-Paper*

Unser Magazin PVS Einblick informiert Sie regelmäßig über aktuelle Themen aus dem Gesundheitswesen.

Mit dem E-Paper keine Ausgabe mehr verpassen: [www.pvs-einblick.de](http://www.pvs-einblick.de)



Jetzt scannen und anmelden!

# GOÄ – optimal und korrekt abrechnen (spezielle Fachrichtungen)

Vorstellung von fachgruppenspezifischen Feinheiten der GOÄ-Abrechnung. Sie erfahren, wie man Leistungen der jeweiligen Fachgruppe optimal und 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

## *Chirurgie*

Mittwoch, 20. September 2017

15 bis 19 Uhr in Mülheim

Dr. med. Kerrin Prangenberg, Martin Knauf

Nr. M34

## *Gynäkologie*

Mittwoch, 8. November 2017

15 bis 19 Uhr in Mülheim

Dr. med. Kerrin Prangenberg, Martin Knauf

Nr. M40

## *Orthopädie*

Freitag, 17. November 2017

15 bis 18:30 Uhr in Mülheim

Dr. med. Bernhard Kleinken

Nr. M43

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

# 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

**Mittwoch, 27. September 2017**  
15 bis 19 Uhr in Mülheim  
Silke Leven, Martin Knauf

Nr. M36

**Mittwoch, 22. November 2017**  
15 bis 19 Uhr in Köln  
Silke Leven, Martin Knauf

Nr. K5

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

**Mittwoch, 4. Oktober 2017**  
15 bis 19 Uhr in Mülheim  
Silke Leven, Martin Knauf

Nr. M37

**Mittwoch, 29. November 2017**  
15 bis 19 Uhr in Köln  
Silke Leven, Martin Knauf

Nr. K6

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

## BG-Abrechnung

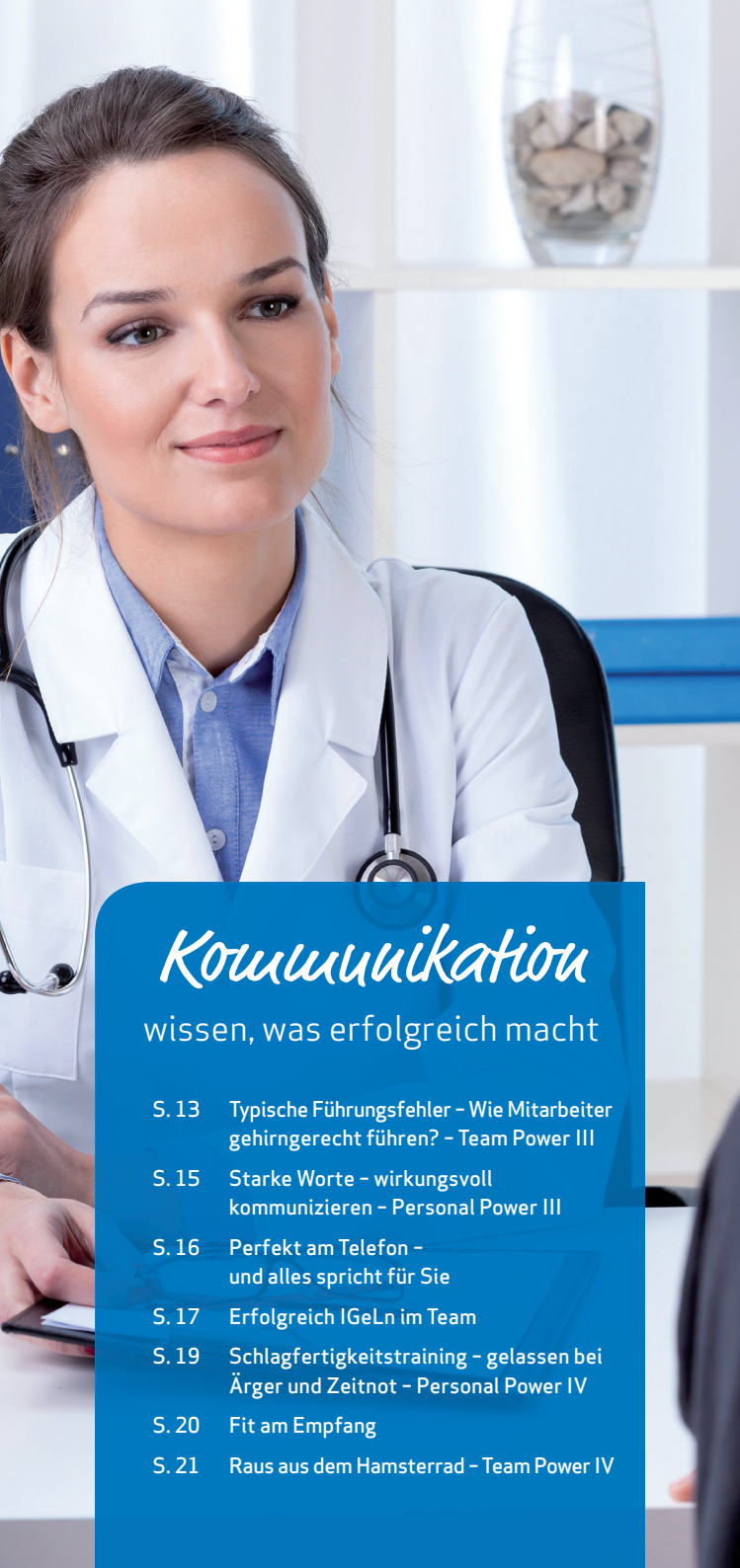
Die UV-GOÄ unterscheidet sich in einigen, aber sehr wichtigen Teilbereichen von der GOÄ. Wir besprechen die wichtigsten Vorschriften und zeigen Ihnen die Unterschiede zur GOÄ auf.

- » Allgemeines
- » Vorschriften des Vertrages  
Ärzte/Unfallversicherungsträger
- » Abrechnung niedergelassener Arzt
- » Abrechnung D-/H-Arzt
- » Gebührenverzeichnis
- » Behandlungsfall
- » Berichte/Gutachten

**Mittwoch, 13. Dezember 2017**  
15 bis 19 Uhr in Mülheim  
Silke Leven, Martin Knauf

Nr. M48

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



# Kommunikation

wissen, was erfolgreich macht

- S. 13 Typische Führungsfehler - Wie Mitarbeiter gehirngerecht führen? - Team Power III
- S. 15 Starke Worte - wirkungsvoll kommunizieren - Personal Power III
- S. 16 Perfekt am Telefon - und alles spricht für Sie
- S. 17 Erfolgreich IGeLn im Team
- S. 19 Schlagfertigkeitstraining - gelassen bei Ärger und Zeitnot - Personal Power IV
- S. 20 Fit am Empfang
- S. 21 Raus aus dem Hamsterrad - Team Power IV



# Typische Führungsfehler

## Wie Mitarbeiter gehirngerecht führen?

### Team Power III

Sicher haben Sie sich schon oft gefragt: Welche Motive bewegen meine Mitarbeiter? Ist Führungsarbeit eine rein sachlich zu bewältigende Aufgabe? Welche Gedanken und Emotionen treiben die Führungskraft um? Emotionale Intelligenz – wie gelingt es, die Gefühle von Mitarbeitern wahrzunehmen, richtig einzuordnen und angemessen anzusprechen?

Hochwirksame Mitarbeitergespräche noch erfolgreicher führen:

- » Was richten Führungskräfte mit Druck und übermäßiger Kontrolle an?
- » Führen mit Belohnung und Bestrafung – Anreiz und Sanktionen
- » Jeder tickt anders: warum es nicht eine richtige Motivation gibt!
- » unterschiedliche Wahrnehmungen, Denkmuster, Motivationschemata
- » individuelle Fähigkeiten, Präferenzen und Handlungsmotive erkennen
- » fünf typische Führungsfehler aus Neurosicht
- » Was motiviert/demotiviert Mitarbeiter?
- » permanente Kontrolle und Misstrauen hemmen den Mut zu handeln
- » Ermutigen Sie, eigenverantwortlich zu handeln und auch Fehler zuzulassen
- » Emotionen als handlungsauslösende Kraft im Gehirn
- » Entwicklung von Selbstwirksamkeit
- » Lernen, angemessen an negative wie positive Emotionen von Mitarbeitern anzuknüpfen
- » Beziehung als Basis gehirngerechter Führung
- » individuelles Training anspruchsvoller Gesprächssituationen



Freitag, 1. und Samstag, 2. September 2017  
15 bis 20 und 10 bis 16 Uhr in Mülheim  
Dr. Gabriele Brieden

Nr. M29

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

*Sie möchten online über PVS forum-  
Seminare informiert werden?*

Dann melden Sie sich auf unserer Internetseite  
für den kostenlosen Newsletter an.

[www.ihre-pvs.de/anmeldung-forum-newsletter](http://www.ihre-pvs.de/anmeldung-forum-newsletter)



**PVS forum**

DAS FORTBILDUNGSINSTITUT

## Starke Worte

### wirkungsvoll kommunizieren – Personal Power III

**Training für den wirkungsvollen Einsatz von Stimme und Gesprächsführung im Praxis- und Klinikalltag mit Patienten und Mitarbeitern**

Jeden Tag haben wir die Aufgabe, wirkungsvoll zu kommunizieren. Sei es, einfühlsam die Diagnose zu vermitteln oder Patienten von sinnvollen Therapien – auch im Selbstzahler-Bereich – zu informieren. Bei Mitarbeitergesprächen, beim Feedback oder delegieren, reden wir oft so, wie es uns gerade einfällt. Ein Fehler! Zielführend zu kommunizieren spart Zeit und Nerven und lässt uns nachhaltig erfolgreicher sein!

- » Die Macht der Sprache
- » Sage es mit 7 Worten
- » zentrale Botschaften gehören in kurze Sätze
- » Ich, du, man, wir – haben eine völlig unterschiedliche Wirkung – wann sagen wir was?
- » Gelassen Kritik- und Delegationsgespräche führen
- » Mit Worten Ihre Führungsposition untermauern
- » kurz, klar, konkret und konsequent
- » Einwände entkräften und Widerstände beseitigen
- » Die fünf Stufen des erfolgreichen Angebotsgesprächs
- » Patienten nachhaltig von den angebotenen Leistungen überzeugen
- » Placebo- und Nocebosprache
- » Schlüsselworte und bildhafte Sprache für Wahlleistungen
- » systematisches Training: wirkungsvoller Einsatz von Stimme und Sprache sowohl im Umgang mit Patienten als auch in der Mitarbeiterführung und im erfolgreichen Anbieten von Wahlleistungen.



**Mittwoch, 6. September 2017**  
 14 bis 20 Uhr in Mülheim  
 Dr. Gabriele Brieden

Nr. M31

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

## 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

**Mittwoch, 13. September 2017**  
14:30 bis 18:30 Uhr in Mülheim  
Dr. med. Birgit Hickey

Nr. M32

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

## Erfolgreich IGeLn 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

**Mittwoch, 11. Oktober 2017**  
14:30 bis 18:30 Uhr in Mülheim  
Dr. med. Birgit Hickey

Nr. M39

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

# Jetzt weiterempfehlen *und Wunschprämie sichern*

Unsere Kunden schätzen die Leistung der PVS und empfehlen uns gerne weiter.

## *So funktioniert's:*

- » gute Erfahrung weitergeben
- » Wunschprämie aussuchen
- » Namen und Anschrift des Interessenten mitteilen



Weitere Prämien finden Sie unter:  
[www.ihre-pvs.de/praemien](http://www.ihre-pvs.de/praemien)

# Schlagfertigkeitstraining

## gelassen bei Ärger und Zeitnot – Personal Power IV

Im Umgang mit „schwierigen Patienten und Kollegen“ sind Sie teilweise sprachlos – Ihnen fehlen die Worte. Die „schlagfertige“ Antwort fällt Ihnen erst hinterher ein! In diesem Seminar erleben Sie, wie Sie rhetorische Blockaden überwinden und sich im stressigen Alltag mit stimmigen Formulierungen angemessen behaupten, ohne selbst anzugreifen.

- » mehr Gelassenheit bei Ärger und Zeitnot
- » „zum Ärgern gehören immer zwei“
- » Analyse der eigenen Situation und Verhaltensweise
- » sich souverän behaupten, ohne selbst zu attackieren oder „selbst rumzuzicken“
- » schlagfertige Antworten bei „dummen“ Sprüchen
- » grundlegende Gesprächstechniken
- » ein Schlagfertigkeit-Repertoire für alle Fälle
- » Beherrschung der rhetorischen Techniken gibt Selbstvertrauen
- » Entwicklung persönlicher „Lieblings- Formulierungen“ für die Konfrontationen des Lebens und Berufsalltags
- » Schnelligkeit und Schlagfertigkeit – keine Hexerei
- » praktische Übungen



Mittwoch, 8. November 2017  
14 bis 20 Uhr in Mülheim  
Dr. Gabriele Brieden

Nr. M41

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 Praxisklima 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

**Mittwoch, 15. November 2017**  
14:30 bis 18:30 Uhr in Mülheim  
Dr. med. Birgit Hickey

Nr. M42

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



# Raus aus dem Hamsterrad

## Team Power IV

**Stärken Sie Ihre eigene Widerstandskraft und die ihrer Mitarbeiter.**

Gerade von Führungskräften im Gesundheitswesen wird ein ungeheures Repertoire von Fähigkeiten erwartet: fachliche Kompetenz, souveräne Selbststeuerung, innere Festigkeit, hohe Stressresistenz, Selbstvertrauen, Freude an Neuerungen, Vertrauen in Wandel, klare Werte und nicht zuletzt einfühlsame Kommunikation und Beziehungsfähigkeit, um Mitarbeitern Halt und Ausrichtung zu geben! Wie ist innere Stärke und Widerstandskraft zu gewinnen, um mit den vielfältigen Geschehnissen des Praxisalltags stabil und sicher umzugehen?

- » den persönlichen und organisatorischen Energiehaushalt pflegen
- » kontinuierlich Resilienzfaktoren fördern – Energiespeicher bewusst auffüllen
- » Souveränität im Konflikt trainieren
- » Stress anders bewerten
- » Mitarbeiter zusammen schmieden – Netzwerke, die Kraft spenden
- » klare Aufgabenverteilung und realistische Ziele
- » Meetingkultur und effiziente Interaktionen
- » sachliche und menschliche Faktoren gleichermaßen beachten
- » Präsenz und persönlicher Wertekatalog/Glaubwürdigkeit
- » Mut zur Klarheit – in Absprachen, Regeln, Feedback, Kontrolle und Kritik
- » authentisches Führen, Denken, Reden und Handeln
- » Den „Achtsamkeitsmuskel“ trainieren – Musterunterbrechung
- » in schwierigen Situationen tragfähige Lösungen finden
- » praktische Übungen



**Freitag, 8. und Samstag, 9. Dezember 2017**  
 15 bis 20 und 10 bis 16 Uhr in Mülheim  
 Dr. Gabriele Brieden

Nr. M47

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



Online-Marketing  
digital überzeugen

## Digitale Praxis-Erfolgsstrategien

INTERaktion und VerNETzung – dafür steht das Internet. Und genau darin liegt die Herausforderung für die zukunftsfähige Praxis, denn Online-Maßnahmen sind heute nicht mehr Kür sondern Pflicht. Es gilt die ideale Online-Positionierung zu finden und den Patienten durch den eigenen Webauftritt zu überzeugen. Was unterscheidet die Online-Kommunikation von der Offline-Kommunikation? Und was sind die für mich geeigneten Kanäle? Wer eine digitale Strategie verfolgt und auf Vernetzung setzt, ist hier ganz klar im Vorteil. Doch sind Facebook, Twitter und Co. kurzzeitiger Trend oder grundlegende Notwendigkeit? Wie sieht der richtige Umgang mit Empfehlungsportalen aus? Wodurch lässt sich das Google-Ranking positiv beeinflussen? Und was unterscheidet eine gute Website von einer schlechten? Der Vortrag gibt Einblicke in ein zeitgemäßes Online-Marketing und zeigt Trends und Tendenzen für die digitale Praxis 2017 auf.

- » der digitale Weg zu Bestands- und Neupatienten – online ideal positioniert
- » digitales Storytelling – wie sage ich es im World Wide Web?
- » Erfolgsstrategien für Online-Marketing-Maßnahmen mit hoher Reichweite
- » gute Seiten, schlechte Seiten – wie der Patient bei Google sucht und findet
- » weitersagen! – der richtige Umgang mit Empfehlungsportalen
- » Google-Marketing – eine Herausforderung für die zukunftsfähige Praxis?
- » Facebook, Twitter & Co. – der Stellenwert von Social Media
- » kein Online-Marketing ohne Controlling – wie sich Online-Aktivitäten messen und bewerten lassen

Schwerpunkt:  
Zahnmedizin

**Freitag, 6. Oktober 2017**  
15 bis 17 Uhr in Mülheim  
Nadja Alin Jung

Nr. M38

Mitglieder: 50 € (inkl. USt.) · Nichtmitglieder: 70 € (inkl. USt.)  
KFO-IG- und BDK-Mitglieder: 60 € (inkl. USt.)

**Mittwoch, 29. November 2017**  
15 bis 17 Uhr in Mülheim  
Nadja Alin Jung

Nr. M45

Mitglieder: 50 € (inkl. USt.) · Nichtmitglieder: 70 € (inkl. USt.)



*EDV*

Wissen mit einem Klick



## PowerPoint für Einsteiger

Erstellung von professionell gestalteten Folienvorlagen für Kurzvorträge, Präsentationen und Schulungen.

- » Gliederung und Aufbau einer Präsentation
- » Präsentationslayout
- » Bildschirmpräsentation, Notizblätter und Handzettel
- » Arbeiten mit Text, Grafik, Objekten und SmartArts
- » Verwendung von Filmen
- » Einbindung und Animation von Fotos/Zeichnungen

**Freitag, 1. Dezember 2017**  
15 bis 19 Uhr in Mülheim  
Ursula Apitzsch

Nr. M46

Mitglieder: 70 € (inkl. USt.) · Nichtmitglieder: 90 € (inkl. USt.)



# Unsere Referenten



**Ursula Apitzsch**

Mitarbeiterin der PVS  
im Bereich der Fort- und  
Weiterbildung



**Dr. Gabriele Brieden**

Ärztin, Kommunikations-  
und NLP-Trainerin,  
systemischer Coach



**Nicole Evers**

Geschäftsführerin des  
Unternehmens „Abacus  
Praxisconsulting“



**Dr. med. Dipl.-Biol. Birgit Hickey**

Fachärztin für Allgemein-  
medizin, systemische  
Kommunikation/Mediation



**Nadja Alin Jung**

Geschäftsführerin des  
Unternehmens „m2c medical  
concepts & consulting“



**Dr. med. Bernhard Kleinken**

Experte im Bereich  
Anwendung/Weiter-  
entwicklung der GOÄ



**Martin Knauf**

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



**Silke Leven**

Mitarbeiterin der PVS,  
stv. Teamleiterin im  
Forderungsmanagement



**Dr. med. Kerrin Prangenberg**

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

# 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 Garcia, 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 Erfüllungsgehilfen des PVS Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V.

# Seminarkalender und Veranstaltungsorte

## September

Fr 1	Sa 2	<b>Typische Führungsfehler*</b> Team Power III
Mi 6		Privatliquidation in der <b>Psychiatrie und Psychotherapie</b>
Mi 6		<b>Starke Worte*</b> Personal Power III
Mi 13		<b>Perfekt am Telefon -</b> und alles spricht für Sie
Fr 15		<b>AVL-Workshop</b>
Mi 20		GOÄ - optimal und korrekt abrechnen <b>Chirurgie</b>
Fr 22		<b>AVL-Workshop</b>
Mi 27		<b>GOÄ-Grundlagen Teil 1</b>

## Oktober

Mi 4		<b>GOÄ-Grundlagen Teil 2</b>
Fr 6		<b>Digitale Praxis-Erfolgsstrategien</b>
Mi 11		<b>Erfolgreich IGeL n im Team</b>



## November

- Mi 8 GOÄ - optimal und korrekt abrechnen  
**Gynäkologie**
- Mi 8 Schlagfertigkeitstraining\*  
Personal Power IV
- Mi 15 Fit am Empfang
- Fr 17 GOÄ - optimal und korrekt abrechnen  
**Orthopädie**
- Mi 22 GOÄ-Grundlagen Teil 1
- Mi 29 GOÄ-Grundlagen Teil 2
- Mi 29 Digitale Praxis-Erfolgsstrategien

## Dezember

- Fr 1 PowerPoint
- Fr 8 Sa 9 Raus aus dem Hamsterrad\*  
Team Power IV
- Mi 13 BG-Abrechnung

\* Die Team- und Personal-Powerkurse sind unabhängig voneinander buchbar. Eine Teilnahme an allen Kursen wird empfohlen.

PVS forum  
Remscheider Str. 16  
45481 Mülheim an der Ruhr

Technologiepark Köln  
Josef-Lammerting-Allee 17-19  
50933 Köln

PVS forum  
Invalidenstr. 92  
10115 Berlin

*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](http://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](http://www.pvs-forum.de)

# 90 Jahre 1927 bis 2017



**Privatärztliche Verrechnungsstelle  
Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V.**  
Ärztliche Gemeinschaftseinrichtung

**PVS forum**  
Remscheider Str. 16  
45481 Mülheim an der Ruhr

Tel. 0208 4847-344  
Fax 0208 4847-330

[pvs-forum@ihre-pvs.de](mailto:pvs-forum@ihre-pvs.de)  
[www.pvs-forum.de](http://www.pvs-forum.de)