



Personalbindung
in der Zahnarztpraxis

Bieten Sie Raum für persönliche Gespräche

Neben der Kommunikation im Team zählt die persönliche Kommunikation zwischen Praxisinhaber und Mitarbeitern zu den Gründen, wieso qualifizierte Fachkräfte sich in einer Praxis wohlfühlen - oder sie verlassen. Mit welchen einfachen Mitteln Sie vertrauensvolle Einzelgespräche schaffen, die Ihren Mitarbeitern mehr Wertschätzung und Verständnis schenken und sie an Ihre Praxis binden, ist Thema im zweiten Teil der Serie.

➡ **Regelmäßige Team-Meetings**

Eine gute Gelegenheit für persönlichen Austausch sind regelmäßige Team-Meetings mit der gesamten Belegschaft: Treffen Sie sich lieber wöchentlich zu einem halbstündigen Termin statt nur monatlich oder sogar seltener für eine längere Zeit. So haben Ihre ZFAs regelmäßig und planbar die Gelegenheit, mit Ihnen zu sprechen und potenzielle Konflikte können zeitnah gelöst werden bevor sie zu einem größeren Problem werden. Denn je länger ein Mitarbeiter sich über eine Situation ärgert und keine Gelegenheit hat, diesen Ärger anzusprechen, desto schlechter wird seine Stimmung. Das beeinflusst die Atmosphäre im gesamten Team und kann sogar dazu führen, dass der Mitarbeiter sich nach einer neuen Stelle umsieht.

➡ **Individuelle Sorge und Wünsche berücksichtigen**

Nehmen Sie sich neben den regelmäßigen Team-Meetings auch Zeit für die persönliche Kommunikation zwischen Ihnen und

Ihren Mitarbeitern. Denn vertrauensvolle Gespräche geben Ihren ZFAs das Gefühl, geschätzt und verstanden zu werden. Jeder Mitarbeiter hat ganz individuelle Sorgen und Nöte, die sie manchmal lieber unter vier Augen statt im Team-Meeting ansprechen wollen. Bieten Sie Ihren Mitarbeitern deshalb die Möglichkeit, in einem persönlichen Gespräch ihre Sorgen zu thematisieren und gemeinsam mit Ihnen eine Lösung zu finden.



Wolfgang Apel

Foto: MediKom Consulting GmbH

Wolfgang Apel unterstützt seit 17 Jahren als Experte für strategisches Praxismanagement Arztpraxen aller Fachrichtungen, die mehr erreichen wollen: Mehr **Lebensqualität, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Zufriedenheit.**

Wichtig ist, dass Sie die Zeit für diese Gespräche fest einplanen: Denn die meisten Praxisinhaber haben mit einem vollen Terminplan zu kämpfen und es ist schwer, kurzfristige Termine wahrzunehmen. Das kann selbstverständlich einmal dazu führen, dass der Wunsch nach einem persönlichen Gespräch verschoben wird oder sogar ganz in Vergessenheit gerät. Natürlich geschieht das nicht mit Absicht, doch wird ein Termin wiederholt abgesagt oder findet das Gespräch nur zwischen Tür und Angel statt, führt dies zu Frustration auf Seiten des Mitarbeiters. Er fühlt sich nicht gehört und schlimmstenfalls mit seinen Sorgen nicht ernst genommen. Kommt das öfter vor, bröckelt das Vertrauen in Sie und der Mitarbeiter fühlt sich Ihnen und Ihrer Zahnarztpraxis weniger verbunden.

➡ **Feste Zeiten für Mitarbeitergespräche**

Die einfachste Lösung ist es, dass Sie feste Zeiten für den persönlichen Austausch mit Ihren Mitarbeitern einplanen. Bieten Sie

Ihren ZFAs eine Plattform, in der sie regelmäßig die Möglichkeit haben, vertraulich mit Ihnen zu sprechen.

Optimalerweise finden hierfür vier persönliche Mitarbeitergespräche pro Jahr statt: Diese bestehen aus einem großen Jahresgespräch am Ende des Jahres, für das Sie sich mindestens eine Stunde Zeit nehmen sollten. Zentrale Punkte, die besprochen werden sollten, sind die persönlichen Ziele Ihres Mitarbeiters für das kommende Jahr und die Mitarbeiterbeurteilung. Planen Sie darüber hinaus in der Mitte des Jahres ein Halbjahresgespräch, welches in der Regel eine halbe Stunde bis Stunde dauert.

Neben diesen beiden großen Gesprächen sollten zudem zwei kürzere und informellere Vierteljahresgespräche stattfinden. Dabei geht es vor allem darum, Ihren Mitarbeitern einen planbaren Raum zu bieten, in dem sie persönlich mit Ihnen sprechen können: Beispielsweise können Sie den Alltag, die persönlichen Ziele oder Konflikte aus der Vergangenheit themati-

sieren und sicherstellen, dass diese rückblickend für beide Seiten gelöst sind.

➡ **Praxismanagerin als Hilfe**

Sie haben einen zu vollen Terminkalender und regelmäßige Einzelgespräche sind für Sie einfach nicht umsetzbar? Dann ist eine kompetente Praxismanagerin die ideale Lösung für Sie. Als Bindeglied zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern organisiert sie die Team-Meetings, übernimmt die persönlichen Einzelgespräche und verantwortet die Mitarbeiterplanung. Sie sorgt dafür, dass alle Abläufe in Ihrer

Zahnarztpraxis reibungslos funktionieren, und kümmert sich um die Belange der einzelnen Mitarbeiter. Darüber hinaus ist sie als Feel-Good-Managerin nicht nur die ideale Ansprechperson im Alltag, sondern plant auch die Team-Events. Eine Praxismanagerin entlastet Sie im Alltag, sorgt für ein harmonisches Miteinander und eine Wohlfühlatmosphäre in Ihrer Zahnarztpraxis.

*Wolfgang Apel
www.medikom.org
w.apel@medikom.org*

SO BINDEN SIE IHRE ENGAGIERTEN MITARBEITER LANGFRISTIG AN IHRE PRAXIS

Kompetente ZFAs langfristig zu halten, ist in vielen Zahnarztpraxen eine große Herausforderung. Doch es kostet Zeit, Geld und Nerven neue Mitarbeiter zu finden und einzulernen. In dieser Serie teilt Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel sechs Methoden mit Ihnen, die Ihre Mitarbeiter langfristig an Ihre Praxis binden und sie auch nach Jahren motivieren, engagiert zum Praxiserfolg beizutragen.



Fortbildungskalender 2023



Erfolgreich führen

9.-10. Juni 2023 in Hamburg

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg Ihrer Praxis ist eine sorgsam entwickelte Praxiskultur. Diese zu beeinflussen und zu gestalten ist ein langer und fortdauernder Prozess. Im Zentrum dieses Prozesses stehen Menschen mit individuellen Fähigkeiten, Eigenschaften und Bedürfnissen. Der „Faktor Mensch“ macht den Unterschied aus zwischen Erfolg und Misserfolg sowie zwischen Einzelkämpfern und einem funktionierenden Team. Dabei kommt Ihnen als Praxisinhaber eine besondere Rolle zu, denn an Ihrem Verhalten orientieren sich Mitarbeiter und Partner.

Im Rahmen dieser Fortbildung setzen Sie sich mit menschlichen Eigenschaften und Gefühlen auseinander und gewinnen neue Erkenntnisse, um diese konstruktiv in Ihr Führungsverhalten zu übertragen. Sie bekommen Hintergrundwissen, Erfahrungen und konkrete Werkzeuge zum besseren Umgang mit Fehlern und den Dingen, die nicht so gut laufen. Ebenso zu Gefühlen im Arbeitsalltag und zu Entscheidungen – insbesondere unter Stress.

Führen in der Zahnarztpraxis (IHK)

3 Module in Seeheim-Jugenheim

Machen auch Sie die Erfahrung im Praxisalltag, dass Ihnen der Austausch mit anderen Führungskräften fehlt? Dass Ihre eigentliche Kernaufgabe – für Ihre Patienten da zu sein – in den Hintergrund tritt? Dass Sie den individuellen Bedürfnissen und Erwartungen Ihrer Mitarbeitenden nur schwer gerecht werden können? Dass Mitarbeiterführung nur unter enormem Energie- und Zeitaufwand zu leisten ist? Dass es schwer ist, die MitarbeiterInnen konstant für die Praxisziele zu begeistern? Wer in den Strukturen von morgen erfolgreich sein will, braucht außergewöhnliche Orientierungs- und Führungsinstrumente. Sie und Ihre Mitarbeiter in leitender Position haben die Chance, sich dafür fit zu machen. Die Werkzeuge dazu bietet das Seminar „Führen in der Zahnarztpraxis (IHK)“ in drei Seminarblöcken. Beim Seminar steht nicht die kurzfristige Begeisterung im Vordergrund, sondern ein Denk- und Entwicklungsprozess, durch den Sie sich in Ihrer Rolle als Führungskraft weiterentwickeln und Ihre Persönlichkeit stärken.



www.dentaltrainer.com



www.akademie-prophylaxe-management.de