

Rahmenausbildungsplan

Rahmenplan für die betriebliche Ausbildung

Studiengang BWL-Gesundheitsmanagement

Der Rahmenausbildungsplan¹ zeigt an, welche zentralen Inhalte in der Praxis gelehrt werden und welche Prüfungsleistungen von den Studierenden in der Praxis zu erbringen sind.

1. Praxisphase: Material- und Produktionswirtschaft

Organisation

Einordnung der Materialwirtschaft in die Klinik bzw. das Health Care-Unternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Abteilungen

Disposition

Ermittlung von Bedarfsmengen und Bestellzeitpunkten – Bestandsüberwachung – Terminsicherung – Engpassbeseitigung

Einkauf

Beschaffungsmarktforschung – Kriterien und Ablauf der Lieferantenauswahl – Phasen des Einkaufsvorgangs am praktischen Beispiel (Angebotseinholung, Vorauswahl, Verhandlungsführung, Abschluss, Lieferantenbetreuung)

Lagerwesen

Transportmittelplanung – Steuerung und Überwachung des Wareneingangs – Lagersysteme und Lagertechnik – Vorgang der Materialbereitstellung – Besonderheiten der Lagerung von Medizinprodukten und Arzneimitteln

2. Praxisphase: Marketing und Vertrieb

Leistungsabrechnung oder Marketing und Vertrieb

Leistungsabrechnung

Organisation

Organisation der Patientenaufnahme, Notfallaufnahme etc.

Klinik und Dienstleistungswissen

Leistungsangebot der Klinik – Überblick über den regionalen Gesundheitsmarkt und Wettbewerber

Leistungserstellung

Ärztliche Leistung - Pflegerische Leistung – Hotelleistungen – Küche – Reinigung – Verwaltung

Leistungserfassung und -abrechnung

Stationäre Leistungen – DRG-Abrechnung – Abrechnung ambulanter Leistungen – Sonderentgelte – Pauschalen – Patientenanteile – Zahlungsablauf

Marketing und Vertrieb

(insbesondere Pharmaunternehmen, Medizintechnikhersteller oder ähnliche Unternehmen)

¹ Hinweis für die Gestaltung des Ausbildungsplans:

Der Rahmenausbildungsplan orientiert sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dient als Grundlage für die Ausgestaltung des betrieblichen Ausbildungsplans.

Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Ausbildungsunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen möglich und es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.

Organisation

Einordnung des Marketing und des Vertriebs in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche

Firmen- und Produktwissen

Produktprogramm des eigenen Unternehmens – Überblick über wichtige Konkurrenzfirmen und -produkte

Absatzplanung

Prozess der Absatzplanung – Vorgehensweise bei der Marktforschung (Datenquellen, Datenerhebung, Datenanalyse)

Marketing-Mix

Produktenwicklung und -gestaltung, Preisbildung und Konditionenpolitik, Distribution und Kommunikation – Planung, Realisation und Kontrolle von Marketingmaßnahmen – Vorbereitung und Durchführung von Ausstellungen und Messen sowie Verkaufsförderungsaktionen – Health Care Marketing

Vertrieb

Organisation des Vertriebs – Verkaufsanbahnung – Verkaufsabwicklung - Kundenbetreuung und Kundendienst – Vertriebsschulung

3. Praxisphase: Finanz- und Rechnungswesen / Controlling

Organisation

Einordnung des Finanz- und Rechnungswesen in die Organisation des Gesamtunternehmens – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche

Finanzbuchhaltung

Inventur – Anlagenbuchhaltung – Kreditoren – Debitorenbuchhaltung (einschließlich Zahlungsverkehr und Kontierung sowie Mahn- und Klagewesen) – Jahresabschluss

Kosten- und Leistungsrechnung

Planungsrechnung (kostenstellen-/kostenträgerbezogen) und Überwachung – Betriebsabrechnung und innerbetriebliche Leistungsverrechnung – Kalkulation

Investition und Finanzierung

Unternehmensspezifische Ausprägungen der Investitionsrechnung / Wirtschaftlichkeitsrechnung – Finanzierungsarbeiten und deren Prämissen

Controlling

Planungsprozesse – Planungs- und Steuerungsinstrumente – Berichtswesen – Produktcontrolling – Projektcontrolling – Vertriebscontrolling

4. Praxisphase: Personalwesen und Organisation

Organisation

Einordnung des Personalbereiches in die Klinik bzw. das Healthcare-Unternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche

Personalplanung und -beschaffung

Personalbedarfsplanung – Personalmarketing – Maßnahmen der Personalbeschaffung – Personalauswahl – Ärzte – Pflegepersonal - Bereitschaftsdienste

Personalbetreuung und -entwicklung

Einstellung, Versetzung und Ausscheiden von Mitarbeitern – Betreuungsgespräche – Beurteilungen – Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen – Lohn- und Gehaltsabrechnung – BAT u.ä.

Arbeitsrecht und Arbeitsschutz

Arbeits- und sozialrechtliche Grundkenntnisse – Betriebsverfassungsgesetz – Arbeitsordnung – Betriebsvereinbarung – Mitwirkungsrechte des Betriebsrates – Unfallverhütung und Umweltschutz – Gesundheitsmanagement

Personalpolitik

Personalstrategien – Vergütungssysteme (BAT) – Führungssysteme – Flexibilisierung – Arbeitszeitmodelle

Aufbauorganisation

Kennenlernen der eigenen Organisationsstruktur – Abgrenzung zu anderen Strukturen – Instrumente der Aufbauorganisation – Stellenplanung – Stellenbewertung – Aufbauorganisatorische Untersuchungen

Ablauforganisation

Instrumente der Ablauforganisation – Ablauforganisatorische Untersuchungen (z.B. Büroorganisation und Kommunikation)

5. und 6. Praxisphase: Vertiefte Ausbildung in den gewählten Funktionsbereichen

Die praktische Ausbildung in der 5. und 6. Praxisphase soll in den beiden für das Vertiefungsstudium gewählten Funktionen erfolgen.