

Referenzen

med2day

Wir haben die letzten Jahren verschiedenste Veranstaltungen durchgeführt, von denen wir hier eine Auswahl an Referenzen auflisten wollen.

Die meisten unserer Seminare führen wir ein Arztpraxen in Form von Inhouse-Trainings für Praxis-teams durch (in der Regel zwischen 3 und 10 Teilnehmer).

Natürlich bieten wir auch Impulsvorträge, Workshops oder Incentive-Maßnahmen im Rahmen von Ärztetagungen, Kongressen oder anderen Veranstaltungen an.

Arztpraxen, MVZ, Gesundheitszentren

Diagnose Zentrum Berlin
TurZak Clinical Group Berlin
Kardios—Kardiologen in Berlin
OUCC—Orthopädie Unfallchirurgie Chiemgau
Hautmedizin Bad Soden
Gemeinschaftspraxis Franssen & Dr. Meyer-Kornes, Sonthofen
Bavaria Crystal—Dr. Nicola Schmitz, Garmisch Partenkirchen
RADIO-LOG Radiologie Passau
Hautarztpraxis Dr. Kollmar, Kronach
Gemeinschaftspraxis Kardiologie, Wittenberg
Zahnarztpraxis Dr. Prashad, Frankfurt
Kinderwunschzentrum Altonaerstr., Hamburg
Salus Gesundheitszentrum, Bad Reichenhall
Kinderarztpraxis Cosimastr., München
Gemeinschaftspraxis Dermatologie Dr. Hecker, Dr. Ermert-Roth, Köln
Orthopädische Praxis Dr. Mitzschke, Erding
Orthopädische Praxis Dr. Fricke, Wangen im Allgäu
Orthopädische Praxis Dr. Braun, Pfaffenhofen an der Ilm
Augenarztpraxis Dr. Herzog, Nördlingen
Praxis für HNO und Schlafmedizin Dr. Fischer, Mühlacker
Radiologie Soest
Allgemeinarztpraxis Dr. Asmus, Sinntal

Privatmedizin, Ästhetische Medizin, Laserzentren

Visumed Augenzentrum, München
Visumed Augenzentrum, Berlin
goMedus Gesundheitszentrum Köln
goMedus Gesundheitszentrum Düsseldorf
goMedus Gesundheitszentrum Berlin
Praxis Dr. Golücke, München

Sanitätshäuser, Rehabedarf, Orthopädietechnik

Letzgus und Lang, Passau

Hilfsorganisationen, Karitative Einrichtungen, Drogenberatung

Condrobs, München
Caritas, Landau in der Pfalz

Kliniken

HELIOS Kliniken Halle
Max-Grundig-Klinik, Bühl
CPDU Sportklinik Duisburg

Pharmafirmen

Ratiopharm
Sanofi
Aventis
Allergopharma
Dermascence
CSL Behring
Q-Med
Novartis

Abrechnungsdienstleister

Medas, München



Kundenzufriedenheit

med2day

Wir befragen seit Jahren alle TeilnehmerInnen unserer Seminare zur Zufriedenheit mit Trainern, Atmosphäre im Training, Trainingsinhalten und anderen Aspekten.

Die Ergebnisse haben wir Ihnen auf den folgenden Seiten aufgelistet.

Alleine in den letzten drei Jahren haben über 600 Teilnehmer unsere Veranstaltungen besucht.

Persönlicher Umgang

99 % der Teilnehmer sind mit uns als Trainer, mit der Atmosphäre während der Trainings und mit der Art und Weise unserer Wissensvermittlung zufrieden oder sehr zufrieden!

Trainingsunterlagen

97 % der Teilnehmer sind mit den Unterlagen (Trainings-Foliensätze bzw. Teilnehmerunterlagen) zufrieden oder sehr zufrieden!

med2day

Trainingsinhalte

97 % der Teilnehmer sind mit den Inhalten, der Mischung aus Theorie und Praxis und der Themenauswahl zufrieden oder sehr zufrieden!

Schwierigkeitsgrad, Umfang, Vermittlung, Dauer des Trainings

95 % der Teilnehmer finden Schwierigkeitsgrad, Umfang und Tempo der Vermittlung der Inhalte des Trainings genau richtig. 7 % wünschen sich mehr Zeit für das Training, 16 % empfinden das Training als zu lange.



med2day

Eigene Weiterbildungen

med2day

Entscheidend für den Erfolg einer Weiterbildungsmaßnahme ist unter anderem, dass sich auch die Trainer regelmäßig selbst weiterbilden.

Eine Übersicht über relevante eigene Weiterbildungen finden Sie auf dieser Seite.

Dr. med. Fabian Stehle

Arzt
Zertifizierter Gesundheitsökonom
Zertifizierter Projektmanager (OPEX Black Belt)



- Professionelle Gesprächsführung, Schulz von Thun Institut für Kommunikation
- Von der Geschäftsidee zum Business Plan, Innovate TM Dr. Helmut Dinger
- Führen in Veränderungsprozessen, Ingo Heyn Veränderungsentwicklung
- Führungspotenzial entwickeln I & II, Allianz Management Institute
- Operational Excellence I (blue belt), Allianz Group Opex
- Operational Excellence II (black belt), Institute für Six Sigma (ILSS)
- Projektmanagement, Felix Rhumbler Organisationsberatung
- Projektleiter Kompetenz vertiefen I&II
- Meine Persönlichkeit und Konfliktfähigkeit weiterentwickeln
- Verhandlungen erfolgreich führen, Dorsch & Hörtlackner
- Train the trainer, Newmark Research
- Zeit- und Ressourcenmanagement, Korossy Management
- MBSR nach Prof. Jon Kabat-Zinn —Praxis der Achtsamkeit, Jan Eßwein München

Kathrin Stehle

Diplomkauffrau
Bankkauffrau und Finanzassistentin
Kommunikations- und Verkaufstrainerin



- Outbound-Gespräche gewinnbringend führen, Advance Bank
- Die verkaufsaktive Gesprächsführung am Telefon, PRISMA
- Professionelle Verkaufsgespräche im Call-Center; Advance Bank
- Train the trainer, I & II HVB Akademie

