

Health industry 2030

Seminarnummer MD_9

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Entscheider, Führungskräfte sowie Mitarbeiter aller Hierarchieebenen.

VORAUSSETZUNGEN

Zum Besuch der Veranstaltung sind keine Voraussetzungen notwendig.

Dauer: 1 Tag

NUTZEN UND ZIEL

- ▶ Lernen, welche Einflüsse der Wandel der Gesundheitsbranche für Sie bedeutet und wie Sie davon profitieren können.
- ▶ Lernen Sie die Ursachen für die Entwicklung in der Branche kennen und welche weiteren Auswirkungen diese für Ihre Unternehmung mit sich bringen.
- ▶ Erkennen und nutzen Sie die Chancen um sich in einem stetig wachsenden Markt erfolgreich mit Ihren Produkten und Services zu positionieren.
- ▶ Nutzen Sie kreative und agile Methoden um kundenzentrierte Lösungen für verschiedene Zielgruppen zu entwickeln.

INHALTE

- ▶ Die Gesundheitsbranche steht vor großen Veränderungen. Ein stetig wachsender Anteil älterer Menschen, die gegebenen Krankheiten und zusätzlich das Erscheinen neuer Krankheitserreger, die exponentiellen technologischen Fortschritte sowie die digitale Transformation: All das sind Faktoren, die die Entwicklung in der Gesundheitsbranche beeinflussen – und zwar erhöhen sie die Nachfrage, aber auch die Kosten für alle Akteure. Alle Stakeholder stehen in Zukunft vor großen Herausforderungen.
- ▶ Der Ausblick bringt neue Geschäftsmodelle in der Gesundheitsbranche mit sich: Neue Betreuungsszenarien, die in Verbindung mit der digitalen Transformation eine höhere Zusammenarbeit aller Beteiligten fordern wird. Lernen Sie in diesem Seminar kennen, wie sich die Gesundheitsbranche entwickelt und welche Trends in der Zukunft eine Rolle spielen werden. Verstehen Sie, wieso agile Methoden für alle Akteure sehr wichtig sind, um für den Kunden/ "Patient" zugeschnittene optimale Lösungen zu finden.
- ▶ In diesem Seminar zeigen wir Ihnen Use Cases, damit Sie verstehen, welche Potentiale dieser Milliarden-Markt für Sie und Ihre Produkte bietet. Sie können an dieser Entwicklung partizipieren, um nachhaltige und erfolgreiche Produkte, Services oder Prozessoptimierung zu schaffen.

Der Anteil von Theorie zu Praxisübungen beträgt 30/70. Action Learning ist zentraler Bestandteil.