

Neues Zertifikat: „Führen in der Dermatologie“ – eine Orientierung für eine erfolgreiche Klinikkarriere.

In der medizinischen Ausbildung, sowohl im Studium als auch in der fachärztlichen Weiterbildung, stehen medizinisches Wissen und klinische Kompetenzen im Vordergrund. Dagegen ist die Vermittlung von Führungskompetenzen nicht Bestandteil des Lernzielkatalogs, obwohl diese für die reibungslose Teamarbeit im klinischen Alltag, der studentischen Lehre und in der Forschung entscheidend sind. Die Fähigkeit, eine Hautklinik, eine Praxis oder eine wissenschaftliche Arbeitsgruppe effektiv und nachhaltig zu führen, ist heute wichtiger denn je, um bei zunehmender Komplexität und Verdichtung der Arbeit produktive und effiziente Arbeitsabläufe sicherzustellen. Dadurch können Konflikte vermieden bzw. professionell gelöst werden und die Motivation des Teams für das Fach wird erhalten bzw. aufgebaut. Daher sollte das Erlernen von Führungsmodellen und -strategien wie auch die Vermittlung von Selbstreflexion und das Grundverständnis betriebswirtschaftlichen Handelns fester Bestandteil der Ausbildung angehender Führungskräfte sein. In der Dermatologie ist dies von hoher aktueller Relevanz, um berufspolitischen Veränderungen gerecht zu werden und unser Fach für zukünftige Entwicklungen und Veränderungen optimal aufzustellen.

Die Deutsche Dermatologische Akademie (DDA) hat daher mit dem neuen Zertifikat „Führen in der Dermatologie (DDA)“ ein wichtiges Fortbildungsangebot für junge Dermatologinnen und Dermatologen in Führungsfunktion geschaffen, das eine Orientierung für eine erfolgreiche Karriere gibt.

Die Fortbildungsinhalte für die Zertifizierung werden in vier Modulen vermittelt. Drei der vier Module werden in Präsenz abgehalten, eines virtuell. Die Seminare sind interaktiv mit Kleingruppen oder Rollenspielen konzipiert. Wesentlich sind die praxisorientierte Präsentation der Wissensinhalte und die interaktive Diskussion mit ausgewiesenen Expertinnen und Experten. Es soll hierdurch auch ein Netzwerk junger Führungskräfte in der deutschen Dermatologie entstehen.

NACHWUCHSFÖRDERUNG DER DDG e. V.

Mit der Führungsakademie Dermatologie unterstützt die Deutsche Dermatologische Gesellschaft (DDG) junge Dermatologinnen und Dermatologen in Führungsposition und vermittelt ihnen praktische Führungskompetenz mit Hintergrundwissen zu Führungsaufgaben und politischen Rahmenbedingungen in der Dermatologie. Die Führungsakademie ist Teil des Nachwuchsprogramms der DDG und findet in vier Modulen, die sich in 18 Monaten wiederholen, in Berlin statt.

ZERTIFIZIERUNGS-CURRICULUM „Führen in der Dermatologie (DDA)“

Das Curriculum soll genau diese Führungskompetenzen vermitteln und so qualitätsgesichert zum Zertifikat „Führen in der Dermatologie“ führen.

Als Zielgruppe stehen junge Dermatologinnen und Dermatologen am Ende ihrer Weiterbildung

oder auf fachärztlichem Niveau im Fokus, die eine Führungs- oder Leitungsposition in einer Hautklinik oder großen Praxis anstreben oder bereits innehaben.

Das Curriculum besteht aus **vier Modulen**.

Im **Modul 1**, der „**Führungsakademie Dermatologie**“, wird die DDG als wissenschaftliche Fachgesellschaft vorgestellt und ihre fachlichen und berufspolitischen Aufgaben erläutert. Dabei werden die aktuellen, medizinischen Versorgungsstrukturen und die Entwicklung der Dermatologie innerhalb der Medizin beleuchtet. So werden die Notwendigkeit und die Zielstellung der zu erwerbenden Kenntnisse verdeutlicht, indem auf die Organisation der Fachgesellschaft, Dachverbände der politischen Selbstverwaltung und politische Gremien eingegangen wird, um Entscheidungsprozesse in der Berufspolitik nachvollziehen zu können. Um eine Personalentwicklung tragen zu können, muss den Teilnehmenden bewusst sein, wie sich die Dermatologie in der Zukunft verändert. Hierzu werden Entwicklungen in der digitalen Medizin wie die Nutzung künstlicher Intelligenz in der Dermatologie aufgezeigt. Damit eng verknüpft werden Versorgungsstrukturen in der Zukunft besprochen, sowohl in der Praxis als auch in der Klinik, und die demographische Entwicklung des Faches thematisiert. Arbeitsmodelle aus dem In- und Ausland sowie deren arbeitsrechtliche und finanzielle Umsetzung werden aufgezeigt. Zudem werden Kompetenzen vermittelt, wie berufliche Ziele erreicht werden können.

Das **Modul 2 „Wissenschaftlich führen“** stellt wissenschaftliche Fördermöglichkeiten vor und gibt Einblicke in nationale und internationale Forschungsstrukturen sowie wissenschaftliche Karrierewege. Es folgen Einblicke in Finanzierungsmodelle von klinischen Studien sowie der Forschungsantragsstruktur in Deutschland. In einem Kurs zur persönlichen Arbeitsmethodik, wie zum Beispiel Strategieentwicklung und Arbeitsstruktur, werden Kompetenzen erworben, die sowohl im wissenschaftlichen Alltag als auch in der Klinik angewandt werden. Zuletzt wird auf die Lehre und Weiterbildung eingegangen. Hier werden Kenntnisse zur Approbations- und Weiterbildungsordnung vermittelt und moderne Lehrformen aufgezeigt. Die Grundlagen zum Verständnis und der praktischen Umsetzung wissenschaftlicher Publikationen werden vermittelt.

Das **Modul 3 „Fachkompetent führen“** zeigt Führungsstile und erläutert deren Umsetzung. Hierbei liegt der Fokus auf wirksamen und nachhaltigen Strategien: Gesprächstechniken zur Feedbackgabe und für Mitarbeitergespräche werden erlernt, dazu Strategien zum Konfliktmanagement im Team, aber auch zur Kommunikation auf Leitungsebene erläutert. Zudem wird auf rechtliche Aspekte des medizinischen Handelns eingegangen. Ferner sind Grundlagen medizinischer und personalführender Dokumentation wie auch die Vermittlung von Kompetenzen der schriftlichen Kommunikation Inhalt dieses Moduls.

Das **Modul 4 „Wirtschaftlich führen“** vermittelt betriebswirtschaftliche Grundlagen in der Medizin. Dabei wird auch auf die Krankenhausfinanzierung eingegangen, so dass Deckungsbeiträge, Budgets und das DRG-System erläutert werden und darauf basierend ein Businessplan erstellt werden kann. Im Anschluss an einen praktischen Kurs zum Erwerb von Techniken der Gesprächsführung wird mit allen Teilnehmenden das Planspiel einer Modellklinik durchgeführt.

Aktualisierung: Bitte beachten Sie, dass im November 2023 die Inhalte und damit die Abfolge der Module 2 und 4 getauscht wurden, so dass „Wissenschaftlich führen“ nun Modul 2 und „Wirtschaftlich führen“ Modul 4 ist. Somit kann die interaktive Komponente im Modul 4 „Wirtschaftlich führen“ beim Präsenztermin besser umgesetzt werden.

Modul 1	„Dermatologie heute und morgen“	Präsenzveranstaltung, zwei halbe Tage (mit Übernachtung)
		<ul style="list-style-type: none"> • Die DDG: Aufgaben, Ziele und Möglichkeiten • Wie sieht die klinische Medizin in 10 Jahren aus? • Digitale Medizin und künstliche Intelligenz • Die Zukunft der klinischen Forschung • Stärkung der Teamfähigkeit und vernetztes Denken: Eine praktische Übung • Patientenversorgung im Spannungsfeld der Ökonomie • Wie kann ich berufliche Ziele umsetzen? • Deutsches Gesundheitssystem: Key Player in der Dermatologie
Modul 2 (vormals Modul 4)	„Wissenschaftlich führen“	Online-Fortbildung 10:00 – 16:30 Uhr
		<ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung und Einleitung • Wissenschaftliche Karriere • Forschungsaufenthalte im In- und Ausland • Drittmittelfinanzierung • Persönliche Arbeitsmethodik • Lehre und Weiterbildung • Publikationen
Modul 3	„Fachkompetent führen“	Präsenzveranstaltung, 09:00 – 16:30 Uhr
		<ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter fordern und fördern: Stärken und Schwächen erkennen, Ziele gestalten • Wirksam und nachhaltig führen

		<ul style="list-style-type: none"> • Rechtliche Rahmenbedingungen für Führungspersonen • Gesprächstechnik: Feedback geben & Mitarbeitergespräche • Konfliktmanagement im Team und mit der Leitungsebene • Dokumentation und schriftliche Kommunikation
--	--	--

Modul 4 (vormals Modul 2)	„Wirtschaftlich führen“	Präsenzveranstaltung, 09:00 – 17:15 Uhr
		<ul style="list-style-type: none"> • Zwiespalt zwischen Ethik und Wirtschaftlichkeit? • Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Medizinerinnen/Mediziner • Grundlagen der Krankenhausfinanzierung • Betriebswirtschaftliche Strategien: Wie erstelle ich einen Business Plan? • Verhandlungen mit Geschäftsführung: Gesprächsführung- und Strategie • Modellprojekt: Planklinik

Das Curriculum ist fortlaufend in einem 18-monatigem Rhythmus. Planung und Durchführung erfolgen durch die DDG.

Das Modul 1 (2-tägiges Modul) ist für DDG-Mitglieder kostenfrei. Für die Module 2, 3 und 4 wird pro Modul ein Selbstkostenbeitrag von jeweils 150 EUR erhoben. Reise- und Übernachtungskosten müssen selbst getragen werden.

Die erfolgreiche Teilnahme an allen vier Modulen ist Voraussetzung für den Erhalt des DDA-Zertifikats „Führen in der Dermatologie“. Falls der Erwerb des Zertifikats nicht gewünscht ist, besteht auch die Möglichkeit einzelne Module zu besuchen. Für diese werden jedoch nur Teilnahmebestätigungen ausgestellt.

Das Starter-Modul 1 wird zusätzlich noch mit ca. 10 CME-Punkte zertifiziert.

Aktualisierung: Bitte beachten Sie, dass im November 2023 die Kostenstruktur für Module 2-4 geändert wurde und die Angaben zur Zertifizierung präziser gefasst wurden.

ZUSAMMENFASSUNG

Das Curriculum für den Erwerb des neuen Zertifikats „**Führen in der Dermatologie**“ – eine Orientierung für eine erfolgreiche Klinikkarriere vermittelt in umfangreicher Weise die erforderlichen Kenntnisse, um fachkompetent und nachhaltig zu führen. Die neu gewonnen Fähigkeiten ermöglichen es den angehenden Führungskräften, engagiert und motiviert die zukünftige Entwicklung des Fachs Dermatologie mitzugestalten.

Aktuelle Informationen zum Zertifikat und zu Zertifikatsveranstaltungen sind verfügbar über die Webpage der DDA: <http://www.akademie-dda.de>

Bitte beachten Sie, dass im November 2024 die Inhalte und damit die Abfolge der Module 2 und 4 getauscht wurden, so dass „Wissenschaftlich führen“ nun Modul 2 und „Wirtschaftlich führen“ Modul 4 ist. Somit kann die interaktive Komponente im Modul 4 „Wirtschaftlich führen“ beim Präsenztermin besser umgesetzt werden.

Interessenkonflikte

Die Autorinnen und Autoren sind Mitglieder der Deutschen Dermatologischen Gesellschaft e. V. (DDG)

Die Inhalte dieser Veranstaltung werden produktneutral dargestellt. Potenzielle Interessenkonflikte der wissenschaftlichen Leitung und der Referentinnen/Referenten werden gegenüber den Teilnehmenden offengelegt. Es gibt kein Industriesponsoring.

Stand: Dezember 2023