



Checkliste: Persönliche Eignung und Voraussetzungen

<p>Persönliche und fachliche Qualifikation (z.B. Ausbildung /Abschlüsse / Sprachkenntnisse / Werdegang / Erfahrung im Beruf; Zusatzqualifikation; Lebenslauf; Approbation; Promotionsurkunde)</p>	
<p>Kaufmännische Qualifikation (z.B. Ausbildung /Abschlüsse / integrierter Ausbildungsabschluss eines anderen Berufes; steuerliche und betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse; Zusatzqualifikationen; Erfahrung; KV-Abrechnungen lesen können)</p>	
<p>Qualifikation zur Praxisführung (z.B. theoretische Vorbildung; Eignung zur Personalführung; praktische Führungserfahrung; Fähigkeit zu motivieren, Visionen und zielorientiertes Handeln zu vermitteln; Marketing, Organisation)</p>	
<p>Physische und psychische Belastbarkeit (z.B. Bereitschaft zu langen Arbeitszeiten, zum Urlaubsverzicht; Fähigkeit zur Stressbewältigung; Ausgeglichenheit)</p>	
<p>Erfolgsorientierung (z.B. Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen; pragmatisches Handeln; starker Wille; Erfolgsnachweis aus der Vergangenheit; Zeitmanagement; Nischenangebot; Anpassungs- und Veränderungswille; Anpassungen)</p>	



<p>Entscheidungsfreudigkeit und Initiative (z.B. Auffassungsgabe; Delegationsfähigkeit; Mut; Einstellung zum Risiko; praktische Erfahrungen; Neuerungen einführen und kommunizieren)</p>	
<p>Überzeugungs- bzw. Durchsetzungsfähigkeit (z.B. Argumentationsvermögen; rhetorische Fähigkeiten; Glaubwürdigkeit; Autorität; Vorbildfunktion; verkäuferisches Geschick; starker Wille)</p>	
<p>Kontaktfreude und Marketing (z.B. Fähigkeit zur „Werbung“ für eigene Person, Niederlassungsvorhaben, Praxis – gegenüber Patienten, Mitarbeitern, Geldgebern, Partnern im Gesundheitswesen, Öffentlichkeit zuweisen)</p>	
<p>Unterstützung durch andere (z.B. materiell / immateriell durch Familie, Angehörige, Freunde)</p>	
<p>Marktorientierung (z.B. Gespür für Trends im Gesundheitswesen und Bedürfnisse der Patienten; Marktkenntnisse; Fähigkeit, Ideen und Konzepte „auf den Punkt“ zu bringen)</p>	