

# Ziele und Ablauf des Trainings

CRM-Training für Führungskräfte

GALA-Verbundpartner



## Ziele CRM-Training

### Die Teilnehmenden

- ... erkennen die Sinnhaftigkeit des Resilience Engineerings für die Führung in ihrem Klinikalltag auch jenseits der Notfallsituation
  - ... erkennen, dass medizinisches Wissen und Können (Technical Skills) nicht der Engpass sind, sondern das Umsetzen im Team unter – mehr oder weniger - herausfordernden Bedingungen (Non-Technical Skills)
  - ... kennen die Grundideen des CRM / der Leitsätze (Inhalte)
  - ... und können diese in ihre tägliche Führungs-Praxis umsetzen, indem dafür Werkzeuge aufgezeigt werden
- &
- ... Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden zu „Führung eines Teams in der Medizin“
  - ... Mögliche unterschiedliche Perspektiven aus Ärzteschaft und Pflege sichtbar machen – gegenseitiges Verständnis fördern



# Ablauf CRM Training

	Inhalt	Ziel	Methode
<b>Abfrage vorab</b>	Vorkenntnisse zum Crew Ressource Management	An Vorwissen anknüpfen	Flip-Chart mit Skala – Punkten
<b>Intro</b>	Begrüßung, Vorstellung, Ziele und Ablauf, Seminarregeln	Kennenlernen und Arbeitsatmosphäre schaffen	Erwartungen visualisieren
<b>Themeneinführung</b>	Komplexe Systeme und daraus resultierende Führungsanforderungen	Verdeutlichen der Herausforderungen für Führungskräfte	Interaktiver Vortrag - Foliengestützt
<b>Teamarbeit</b>	Leitsätze des CRM mit Bezug zur Teamarbeit Instrumente für die Teamarbeit Umsetzungsmöglichkeiten in der Führung	Erleben von Teamarbeit als Grundlage für die anschließende Reflektion.	Gruppenübung „Hochhausbau“ Tools 10-für-10 und FOR-DEC Partnerarbeit
<b>Information &amp; Kommunikation</b>	Grenzen menschlicher Informationsverarbeitung Kommunikationstreppe und Closed-Loop Kommunikation CRM-Leitsätze zur Information & Kommunikation Umsetzungsmöglichkeiten in die eigene Führungsarbeit	Bewusstmachen der Grenzen menschlicher Verarbeitungskapazitäten. Fallen der Kommunikation erkennen und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen.	Übung „Zeuge eines Verkehrsunfalls“ Übung „Auftragsvergabe“ Checkliste „sichere Auftragsvergabe“ Tool Closed-Loop
<b>Standards, Routinen &amp; Situation Awareness</b>	Standards – Beschreibungen und Verhalten CRM-Leitsätze und Werkzeuge Was meint eigentlich Situation Awareness? Erfahrungsaustausch zu Standards im Führungsalltag	Erleben, dass ein Standard zu besseren Ergebnissen führen kann. Wissen, wie ein Standard entwickelt werden kann. Aufmerksamkeitslenkung als gegenseitiger Prozess.	Experiment zu Standards Beispiel Standard: Stop-Inject-Check Tools Speak-up / Safe Check Kritisch-konstruktive Diskussion
<b>Resilience Engineering</b>	Von Safety II und Resilienz Resilienzpoteziale nach Hollnagel Das Resilience Assessment Grid mit den Leitsätzen des CRM	Kennenlernen des neuen Sicherheitsansatzes. Reflektion des eigenen Führungsbereiches vor dem Hintergrund der CRM Verhaltensmarker.	Praxisphase: Erstellen eines Profils Tool: Resilience Assessment Grid Maßnahmen zur Resilienzförderung
<b>Abschluss</b>	Praxistransfer CRM-Ansätze Seminarfeedback	Möglichkeiten des Praxistransfers gemeinsam erarbeiten. Klären, ob Erwartungen an das Training erfüllt wurden.	Abschlussdiskussion Take Aways Flip-Chart mit Skala – Punkten