

ANMELDUNG

Wir bitten um Ihre verbindliche Anmeldung bis zum 02. Februar 2023.

- ▶ per E-Mail an seminare@ijos.net
- ▶ per Post mit dieser Postkarte
- ▶ per Online-Anmeldung unter www.ijos.net/fortbildungen
- ▶ per Fax an 05401 40897




IJOS GmbH
Postfach 1380
D-49111 Georgsmarienhütte

Bitte
ausreichend
frankieren!

ANFAHRT | KONTAKT

VERANSTALTUNGSORT:

MAXX by Steigenberger Sanssouci Potsdam
Allee nach Sanssouci 1
14471 Potsdam

WEGBESCHREIBUNG:

Mit dem PKW

Das Tagungshaus in Potsdam ist über die Autobahn Berliner Ring (A10) zu erreichen.

Von der A10 kommend nehmen Sie die Abfahrt 25 Potsdam Nord und nach der Ausfahrt links ab auf die B273. Folgen Sie der B273 in Richtung Potsdam bis in die Innenstadt. Nach ca. 13 km biegen Sie vor dem Brandenburger Tor rechts ab auf die Straße „Luisenplatz“. Die Hoteleinfahrt befindet sich auf der rechten Seite.

Mit der Bahn

Der Potsdamer Hauptbahnhof ist zentrale Haltestation.

Ab dem Potsdamer Hauptbahnhof nehmen Sie die Straßenbahnlinie 91 in Richtung Bahnhof Pirschheide. Ihr Ausstieg ist die Haltestelle Luisenplatz-Süd/Park Sanssouci. Von der Haltestelle aus befindet sich das Hotel auf der anderen Seite des Luisenplatzes.

IJOS GmbH

Institut für Jugendrecht,
Organisationsentwicklung
und Sozialmanagement

Postfach 1380
D-49111 Georgsmarienhütte

T 05401 40847
F 05401 40897

info@ijos.net
www.ijos.net



ENTGELTE IN DER JUGENDHILFE KALKULIEREN UND ERFOLGREICH VERHANDELN

Tipps und Tricks für angehende
Entgeltverhandler*innen und Profis

09. Februar 2023

MAXX by Steigenberger Sanssouci Potsdam
Allee nach Sanssouci 1
14471 Potsdam

PROGRAMM

In unserem eintägigen Intensivseminar erhalten Sie fundierte Informationen und Anregungen für Ihre nächste Leistungs-, Entgelt und Qualitätsentwicklungsverhandlung gegenüber dem Öffentlichen Träger der Jugendhilfe. Aus der Praxis für die Praxis.

Bezogen auf die Kalkulation und Vereinbarung von Leistungsentgelten in der stationären und ambulanten Jugendhilfe bearbeiten wir unter anderem folgende Themenbereiche:

- ▶ Auswirkungen des Kinder- und Jugendstärkungsgesetzes (KJSG) auf die Vergütungsverhandlungen
- ▶ Kalkulation und Durchsetzung von Risiko- und Gewinnzuschlägen im Entgelt
- ▶ Die korrekte Beantragung von Risiko- und Gewinnzuschlägen analog zur aktuellen Rechtsprechung des BSG
- ▶ Zusammenhang zwischen Konzept, Betriebserlaubnis und Leistungsentgelt
- ▶ Finanzierung sog. „eingestreuter“ SGB IX-Fälle über den Träger der Eingliederungshilfe
- ▶ Durchsetzung coronabedingter Mehraufwendungen (Sonderkündigungsjoker nach § 78 d SGB VIII)
- ▶ Gesetzliche Grundlagen (SGB VIII und SGB IX)
- ▶ Was muss eine Leistungs- und Entgelt- und Qualitätsentwicklungsvereinbarung enthalten - und was nicht?
- ▶ Kalkulation – auch unterjährig - prospektiver Personalkosten
- ▶ Prospektive Bestimmung der Personalkosten auch bei noch unbekanntem Tarifanpassungen
- ▶ Einbeziehung von gesetzlichen Beauftragten und fachkundigen Personen im Rahmen der Entgeltkalkulation
- ▶ Einbeziehung von sonstigen Personalkosten in die Entgeltkalkulation (z.B. krankheitsbedingte Ausfallzeiten)
- ▶ Variable Sachkosten prospektiv vor dem Hintergrund der inflationären Preisentwicklung bestimmen
- ▶ Einbeziehung kalkulatorischer Kosten in die Entgeltkalkulation

- ▶ Investive Folgekosten (AfA, Instandhaltung, etc.) sachgerecht und realistisch kalkulieren und verhandeln
- ▶ Die Beantragung von betriebsnotwendigen Investitionen im Vorfeld einer Entgeltverhandlung
- ▶ Miete oder Eigentum? Lohnt sich die Umstellung auf kalkulatorische Mieten?
- ▶ Erstellung eines prospektiven Anlagenverzeichnisses. Ist das überhaupt möglich?
- ▶ Den Auslastungsgrad prospektiv kalkulieren und erfolgreich verhandeln
- ▶ Der korrekte Antrag zur Vereinbarung von Leistung, Entgelt- und Qualitätsentwicklung
- ▶ Was sind erfolgsversprechende Verhandlungsstrategien?
- ▶ Wie reagiert man auf Forderungen der Verhandlungspartner*innen?
- ▶ Entgeltkalkulationen und -anträge schiedsstellen-sicher gestalten
- ▶ Haftung minimieren und Rückwirkungsansprüche erwirken
- ▶ Das Schiedsverfahren: Vorbereitung, Ablauf und Kompromissfindungsmöglichkeiten ohne Schiedsspruch
- ▶ Über den Umgang mit externen Berater*innen auf der Seite des Öffentlichen Trägers der Jugendhilfe

METHODEN

Vorträge, Diskussionen und zahlreiche Praxis- und Fallbeispiele

ZIELGRUPPE

Das Tagesseminar richtet sich an alle Entscheider*innen, Finanzverantwortliche, interessierte Erzieher*innen/Sozialarbeiter*innen sowie Verwaltungsmitarbeiter*innen in Kinder- und Jugendhilfeeinrichtungen in der gesamten Bundesrepublik Deutschland. Das Seminar ist auch für Gründer*innen sehr gut geeignet.

REFERENT

Dr. Frank Plaßmeyer: Dipl.-Betriebswirt, M.A. Management von Gesundheits- und Sozialeinrichtungen



ZEITLICHER ABLAUF

09.30 Uhr Stehkafee
10.00 Uhr Seminarbeginn
12.30 Uhr – 13.30 Uhr Mittagspause
17.00 Uhr Ende der Veranstaltung

Hinweis: Diese Fortbildung ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot. Die Teilnahme an der Fortbildung kann unter bestimmten Bedingungen mit bundesländerspezifischen Bildungsschecks gefördert werden. Nähere Informationen finden Sie unter www.iwwb.de unter „Förderung“.

Entgelte in der Jugendhilfe kalkulieren und erfolgreich verhandeln (FOBI-2023-1004)

TEILNAHMEGEBÜHR: 498 EURO

(Inkl. Getränke, Mittagessen, Kaffee und Gebäck), Eine Übernachtung ist in der Teilnahmegebühr nicht enthalten. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung und entsprechende Informationen zur Zahlung der Teilnahmegebühr.

SEMINAR-ANMELDUNG

Name, Vorname

Institut/Einrichtung

Straße, Nummer

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Rechnungsanschrift (falls abweichend)

Rechtsverbindliche Unterschrift

Mit Anmeldung erkennen die Teilnehmenden die Teilnahmebedingungen (www.ijos.net/fobi-agb) und die Datenschutzbestimmungen der IJOS GmbH an. Damit Sie im Falle einer Absage gegen finanzielle Risiken abgesichert sind, empfehlen wir den Abschluss einer Seminarversicherung. Entsprechende Informationen erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung und unter www.ijos.net/ijos-seminarversicherung.