

CRM Simulation

INSTRUKTORENAUSBILDUNG für die Präklinik



SKILLQUBE®
Training

CRM SIMULATION UND TRAINING

SKILLQUBE STELLT DIE NEUE ZWEISTUFIGE AUSBILDUNG ZUM CRM INSTRUKTOR VOR.

Die Simulation ist eine effektive Methode um alltägliche und kritische Situationen zu trainieren und somit die Patientensicherheit und die Teamarbeit zu verbessern.

Die Qualität einer Simulation und die Lernerfolge der Teilnehmer hängen maßgeblich von den Fähig- und Fertigkeiten der Instruktoren ab.

Dabei werden im BASIC Kurs die Grundlagen von Simulation und die Durchführung von professionellen Nachbesprechungen (Debriefings) vermittelt.

Die erlernten Fähigkeiten können in der zweiten Stufe, dem SKILLQUBE PRO Modul, ausgeweitet und perfektioniert werden. Dieses richtet sich an Absolventen der BASIC-Stufe sowie Instruktoren mit Simulations- und Debriefing Erfahrung.

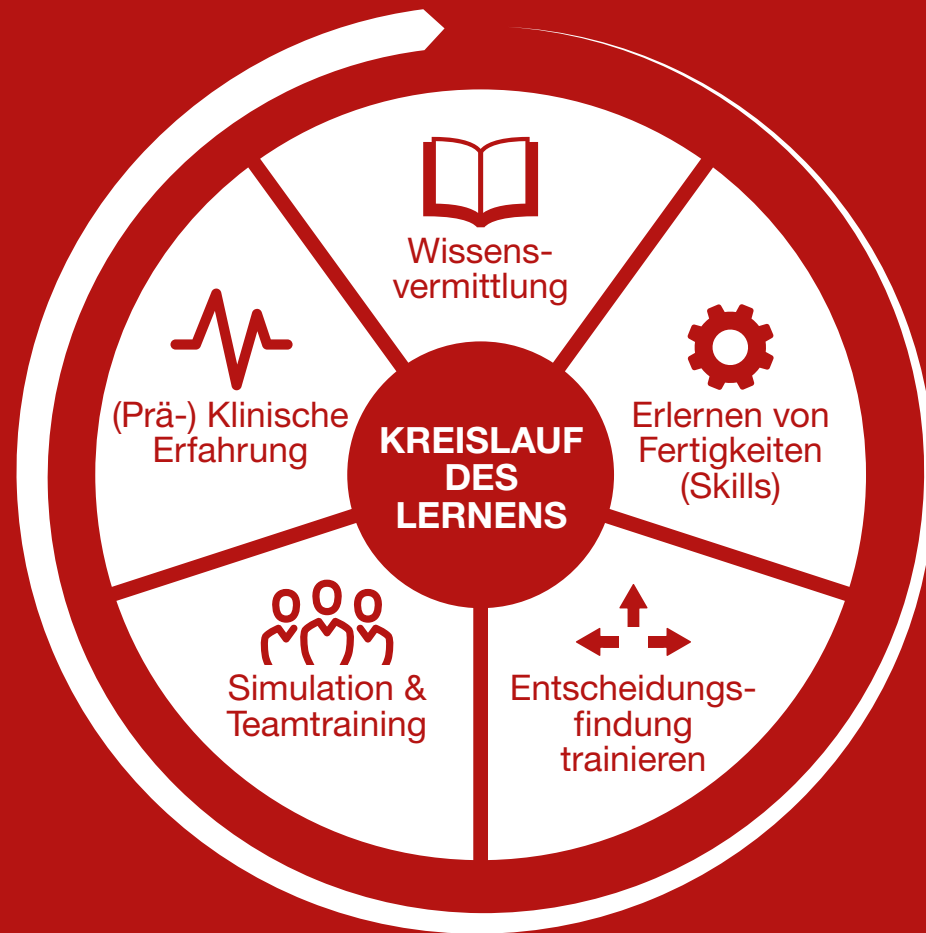
VORTEILE DER SKILLQUBE CRM INSTRUKTOREN AUSBILDUNG

SKILLQUBE setzt bei der Ausbildung von CRM Instruktoren den Fokus auf:

Debriefing – dem entscheidenden Schlüsselfaktor, um Lösungsstrategien gemeinsam mit den Teilnehmer zu entwickeln.

Das Trainieren in Kleingruppen ermöglicht intensive Betreuung durch die Ausbilder für alle Teilnehmer. Trainiert wird in Gruppen von maximal 8 Personen pro Trainer und Simulationssetting.

Simulation und Debriefing von Anfang an. Der Kurs beginnt mit Praxis und endet damit. Ziel ist es, die Teilnehmer von Anfang an mit realistischen Simulationen und professionellen Debriefings vertraut zu machen. Weniger Theorie und mehr Praxis ermöglichen schnellere Lernerfolge.



1.

CRM INSTRUKTORENAUSBILDUNG BASIC



ZIEL DER AUSBILDUNG

Am Ende der **CRM Instruktorenausbildung BASIC** sind die Teilnehmer in der Lage, erste Simulationsszenarien selbstständig durchzuführen.

ZIELGRUPPE

Die Ausbildung BASIC von SKILLQUBE richtet sich an medizinisches Fachpersonal, mit und ohne Erfahrung bei der Ausbildung von Ärzten, Gesundheits- und Krankenpflegern sowie Rettungsdienstpersonal.



INHALTE „BASIC“

1. Vorbereitung: Exklusive eLearning Inhalte

Grundlagenvermittlung der Themen „Crew Ressource Management (CRM)“, menschliche Faktoren (Human Factors) und Ursachen von Fehlern in Teams.

2. Nachbesprechungen (Debriefings): Aufbau und wichtige Fragetechniken

Im Debriefing findet das Lernen statt. Die Kursteilnehmer werden von Anfang an mit der Debriefingstruktur vertraut gemacht und lernen diese anzuwenden.

3. Richtig Lehren lernen: Tiefe Debriefings für nachhaltiges Lernen der Teilnehmer

Nachhaltig zu lernen bedeutet, eigene Erfahrungen und Arbeitswirklichkeiten miteinander verschmelzen zu lassen. Der Instruktor verbessert nicht. Er leitet die Teilnehmer dazu an, eigene Lösungen selbstständig zu erarbeiten.

4. Effektivität: Die richtige Lernatmosphäre etablieren und beibehalten

Ziel des Instructors ist immer, für seine Trainingsteilnehmer eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, die es ermöglicht, Inhalte zu verinnerlichen und sich für neue Herangehensweisen zu öffnen.

5. Videoanalyse: Aufzeichnung von Szenarien mit direktem Feedback

Die Wahrnehmung der Trainierenden weicht häufig von der Realität ab. Das gezielte Einsetzen von Videoanalysen schafft Klarheit und Akzeptanz. Die Teilnehmer lernen Videotechnik professionell und gezielt einzusetzen.

2

CRM INSTRUKTORENAUSBILDUNG PRO



ZIEL DER AUSBILDUNG

Am Ende der **CRM Instruktorenausbildung PRO** sind die Teilnehmer in der Lage, komplette Simulationstrainings zu planen und durchzuführen. Der Fokus liegt dabei auf der thematischen und fachlichen Tiefe, mit welcher der Instruktor Debriefings durchführt. Die angehenden Absolventen werden dazu befähigt sich gegenseitig zu bewerten, um sich selbstständig nach der Ausbildung weiter zu entwickeln.



ZIELGRUPPE

Die Ausbildung PRO von SKILLQUBE richtet sich an Absolventen des SKILLQUBE BASIC CRM Instruktoren Moduls. Auch andere Ausbilder können daran teilnehmen. Anhand einer speziell entwickelten Checkliste, kann das Einstiegslevel ermittelt werden.

INHALTE „PRO“

1. Kursdesign: Der Aufbau

Die Teilnehmer wissen bereits worauf es in Simulationstrainings ankommt. Sie sollen den Aufbau und die Struktur vertiefen, um eine detaillierte Planung mit effektiven Szenarien durchführen zu können.

2. Einführung in DASH: Nachbesprechungen (Debriefings) selbst evaluieren

„Debriefing Assessment for Simulation in Healthcare“ (DASH) wurde zur Bewertung und Weiterentwicklung von Debriefingstechniken entwickelt. Die Teilnehmer werden dazu befähigt, sich selbst anhand der sechs DASH-Elemente zu bewerten.

3. Leistungsdifferenzen: Erkennen und analysieren

Der Instruktor sollte die Leistungsdifferenz nicht nur erkennen, sondern darüber hinaus auch noch die Ursachen für diese identifizieren. Bei nicht-optimalen Leistungen gilt es heraus zu finden, was genau zu der Leistungsdifferenz geführt hat.

4. Lösungsansätze: Für schwierige Debriefing Situationen

Das SKILLQUBE CRM Instruktor PRO Aufbauseminar versetzt die Teilnehmer in die Lage, knifflige Situationen souverän aufzulösen und vermittelt die richtigen Methoden um nachhaltiges Lernen zu ermöglichen.



SKILLQUBE®
gmbh

Schafäckerweg 24
69168 Wiesloch
Deutschland

Tel.: +49 (0) 6222 / 38 62 65

Fax.: +49 (0) 6222 / 38 63 65

e-Mail: info@skillqube.com

Web: www.skillqube.com

Unser Netzwerk

