

Ein neuer Blick auf Bewegung verändert das Gespräch

Was ein Patient aus Ihrer Praxis mitnimmt, reicht über den Befund hinaus. Er nimmt auch eine Vorstellung davon mit, was sein Körper kann, wie er Beschwerden einordnen soll und welcher nächste Schritt für ihn sinnvoll ist.



MovePros Orthopedic übersetzt die Bewegungslogik von MovePros in Fragen und Erklärungen für den ärztlichen Alltag. Das Seminar verbindet anatomisches Verständnis mit wissenschaftlicher Einordnung und Erfahrungen aus der praktischen Arbeit mit Menschen.



Frischer Wind für Ihre Sprechstunde

Für Praxen, die ihre fachliche Erfahrung um eine offene Perspektive auf Bewegung erweitern und ihren Patienten verständliche Orientierung geben möchten.

319 € pro Person · 10 % Teamrabatt ab sechs Personen

Aus der praktischen Erfahrung zurück in die Sprechstunde

MovePros ist aus Fragen entstanden, die sich in der Arbeit mit Menschen immer wieder gestellt haben. Warum lässt sich eine Fähigkeit im Training zuverlässig zeigen, während sie unter veränderten Bedingungen kaum verfügbar ist? Wie verändern sich Bewegungen, wenn Stand, Widerstand oder Aufgabe wechseln?

Lukas Leo Plasil verbindet Erfahrungen aus dem Präpariersaal mit seiner Arbeit als Praxisinhaber, Sporttherapeut und Autor. Das Präparieren und Sezieren menschlicher Anatomie hat seinen Blick auf Strukturen geprägt; die tägliche Arbeit mit Menschen ergänzt ihn um die Frage, wie diese Strukturen unter Belastung genutzt werden.

In seiner Praxis begegnet er auch Menschen, die bereits orthopädische Diagnostik oder Physiotherapie durchlaufen haben. Ihre Fragen zeigen, welche fachlichen Aussagen angekommen sind, was unklar geblieben ist und welche Vorstellungen ihr weiteres Verhalten bestimmen. Diese Erfahrungen geben Anregungen für das Seminar; sie bilden keinen repräsentativen Querschnitt der gesamten Versorgung.

Ein Rückfluss von Erfahrung

Erfahrungen aus der nachgelagerten Betreuung werden dorthin zurückgetragen, wo die ersten Erklärungen und Empfehlungen entstehen. So kann aus einer wiederkehrenden Patientenfrage eine bessere Frage in der ärztlichen Anamnese werden.

Damit aus einem Befund eine verständliche Orientierung wird

Ein Röntgenbild zeigt Strukturen. Im Gespräch erfahren Sie, welche Aufgabe einem Menschen Schwierigkeiten macht und was sich in seinem Alltag verändert hat. Erst mit Untersuchung, Vorgeschichte und individueller Belastung lässt sich ein Befund angemessen einordnen.



Wenn Patienten von langen Wartezeiten, knappen Erklärungen oder einer Behandlung berichten, die sie auf „Bild, Medikament und Rezept“ reduzieren, beschreibt das zunächst ihre Wahrnehmung. Für Ihre Praxis ist daran vor allem eine Frage interessant: Was muss im Gespräch verständlich werden, damit Ihre medizinische Arbeit auch als solche ankommt?

Im Seminar entwickeln Sie gezieltere Fragen zur Belastungsgeschichte und üben, Empfehlungen nachvollziehbar zu begründen. Ein Patient sollte verstehen können, warum eine Maßnahme sinnvoll ist, was er selbst beitragen kann und wann eine erneute Einschätzung erforderlich wird.

Fachliche Qualität wird erlebbar

Eine Erklärung, die verstanden wird, kann Vertrauen und die Zusammenarbeit stärken. Damit wird die Qualität des Gesprächs auch für das Profil Ihrer Praxis sichtbar und kann persönliche Weiterempfehlungen unterstützen.

Ein Denkmodell, das Ihre Erfahrung aufgreift und neue Fragen öffnet

1 Bewegung im Zusammenhang verstehen

Gelenke besitzen eine lokale Anatomie und erfüllen ihre Aufgaben im Zusammenspiel mit anderen Körperregionen. Wir betrachten dreidimensionale Bewegung und fragen, wie sich eine konkrete Aufgabe unter wechselnden Bedingungen organisiert.

2 Belastung genauer erfragen

Häufigkeit, Intensität und Erholung gehören zur Vorgeschichte einer Belastung. An Beispielen aus Beruf und Sport untersuchen wir, welche Anforderungen sich wiederholen und wo ein Bewegungsprofil einseitig geworden ist.

3 Befunde verständlich einordnen

Wir besprechen, wie Bildgebung und klinische Untersuchung mit den Erfahrungen des Patienten verbunden werden. Dazu gehört auch, Unsicherheit auszusprechen und anatomische Befunde nicht vorschnell zur alleinigen Erklärung zu machen.

4 Empfehlungen nachvollziehbar machen

Fallbesprechungen verbinden die Anamnese mit einer begründeten Empfehlung. Das Team diskutiert, welche Informationen fehlen, welche Fragen weiterführen und wie sich ein nächster Schritt verständlich vermitteln lässt.

Modernes Denken bleibt offen für Prüfung und Veränderung

Wissen entwickelt sich weiter. Ein zeitgemäßes Denkmodell muss deshalb begründen können, worauf eine Aussage beruht und wo ihre Grenzen liegen. MovePros Orthopedic lädt dazu ein, vertraute Annahmen zu hinterfragen und die eigene Erfahrung in die Diskussion einzubringen.



Evidenzorientiert arbeiten

Anatomische Plausibilität, praktische Beobachtung und wissenschaftlicher Nachweis beantworten unterschiedliche Fragen. Im Seminar werden diese Ebenen auseinandergehalten. Die Stärke des Denkmodells liegt in begründeten Fragen, die sich an neuen Erkenntnissen und der klinischen Erfahrung weiterentwickeln lassen.

KI verändert den Zugang zu Information. Damit gewinnt die Fähigkeit an Bedeutung, Quellen zu prüfen, Aussagen einzuordnen und Verantwortung für Empfehlungen zu übernehmen. Diese Entwicklung gehört zur Perspektive des Seminars; sie macht ärztliches Urteil und ein sorgfältiges Gespräch weiterhin unverzichtbar.

Die Bücher „Die vergessene Logik menschlicher Bewegung“ und „Therapie-Mythen-ABC“ vertiefen die Fragen hinter MovePros. Das Seminar schafft Raum, sie mit den Fällen und Erfahrungen Ihres Teams zu verbinden.

Eine Praxis bleibt im Gedächtnis, wenn Menschen sich verstanden fühlen

Die Kassenversorgung arbeitet innerhalb festgelegter Verordnungs- und Vergütungsregeln. Die Heilmittel-Richtlinie beschreibt, unter welchen Voraussetzungen Heilmittel verordnet werden können. Für Praxen stellt sich damit auch die Frage, wie sorgfältige Beratung und individuell geplante Begleitung innerhalb ihres Versorgungsangebots organisiert werden können.

Aus meiner Erfahrung als Privatdienstleister sehe ich in individuell geplanter Beratung und privatmedizinischen Angeboten ein wachsendes Entwicklungsfeld. Das ist meine Branchenperspektive und eine Einschätzung möglicher Entwicklungen, keine gesicherte Prognose für jede Praxis.

Entscheidend bleibt, wofür sich eine Praxis Zeit nimmt und welche Qualität daraus entsteht. Eine sorgfältige Anamnese und eine verständlich begründete Empfehlung können für Menschen einen spürbaren Wert haben. Dieser Anspruch gilt unabhängig davon, ob eine Leistung gesetzlich oder privat finanziert wird.

Einmal teilnehmen und Impulse weitertragen

MovePros Orthopedic bietet eine fachliche Ergänzung für Ihr Team und eine Verbindung zum MovePros-Netzwerk. Sie entscheiden, welche Impulse Sie in Ihre Praxis übernehmen. Mit der Seminarteilnahme sind keine laufenden Mitgliedsgebühren verbunden.

Ein gemeinsames Denkmodell verbindet Praxen

Mit der Teilnahme kann Ihre Praxis auf Wunsch kostenfrei im MovePros Orthopedic Praxisfinder geführt werden. Die Deutschlandkarte macht das entstehende Netzwerk sichtbar; ein Profil hilft Interessierten, eine geschulte Praxis in ihrer Region zu finden.



Der Eintrag beschreibt die Teilnahme am Seminar und die Verbindung zum Denkmodell. Er ist keine unabhängige Prüfung der Behandlungsqualität. Die Bezeichnung „In MovePros Orthopedic geschult“ macht für Patienten verständlich, worauf die Zugehörigkeit beruht.

Hinter MovePros stehen eine eigene Praxis, Fachbücher und eine digitale Infrastruktur für die Vermittlung von Bewegung. Lukas Leo Plasil erreicht nach eigener Angabe rund 250.000 Follower plattformübergreifend. Diese Reichweite eröffnet eine zusätzliche Verbindung zwischen fachlicher Vermittlung und Menschen, die nach Orientierung suchen.

Vernetzung mit einem fachlichen Ausgangspunkt

Das Netzwerk schafft Anknüpfungspunkte für den Austausch zwischen Praxen und weiteren Fachbereichen. Ein gemeinsames Verständnis von Bewegung kann die Verständigung erleichtern und neue fachliche Kontakte ermöglichen.

IHR SEMINAR FÜR DIE PRAXIS

Bringen Sie frischen Wind in Ihr Team

Das Angebot richtet sich besonders an orthopädische Fachpraxen und sportmedizinische Teams. Auch Gemeinschaftspraxen, medizinische Zentren und Klinikabteilungen können anfragen, wenn die Themen zu ihrem Schwerpunkt passen.

319 €

pro Person für das Seminar

Ab sechs Personen: 10 % Teamrabatt

287,10 € pro Person · sechs Personen: 1.722,60 €

Die Anfrage ist unverbindlich. Wir stimmen Ihren Schwerpunkt, den Teilnehmerkreis und mögliche Termine mit Ihnen ab. Dauer, Veranstaltungsort und gegebenenfalls Reisekosten werden im individuellen Angebot festgehalten; der steuerliche Ausweis erfolgt dort ebenfalls.

Für die Planung nennen Sie uns Ihre Praxis und Anschrift, eine Kontaktperson sowie die gewünschte Teilnehmerzahl. Terminwünsche und Themen aus Ihrem Alltag helfen, den passenden Rahmen zu entwickeln.

Seminar für Ihre Praxis anfragen

www.movepros.de/orthopaedie | info@movepros.de