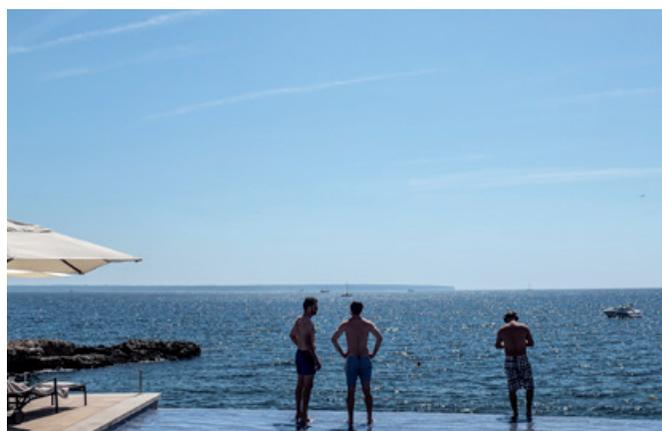


M:TRIPS STEP II

MARKETING UND KOMMUNIKATION

MALLORCA 01.09. – 04.09.2016

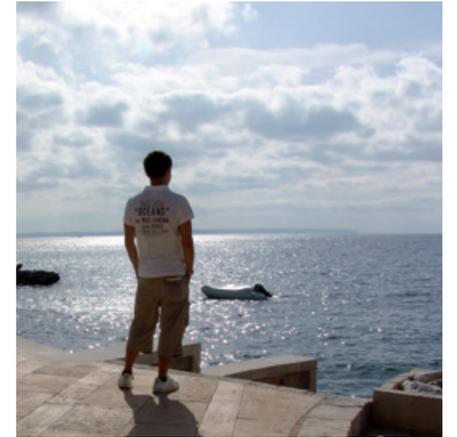




M:TRIPS

powered by

orangedental 
premium innovations



KURZBESCHREIBUNG

Die Agentur M:Consult wird mit Unterstützung der Firma **orangedental** in der Zeit vom 01. September – 04. September 2016 auf Mallorca wieder einen 3 1/2-tägigen Workshop zum Thema „modernes Praxismarketing“ abhalten.

Um eine intensive und effiziente Zusammenarbeit zu garantieren, wird die Zahl der teilnehmenden Praxen auf ca. 15 begrenzt.

Ziel des Seminars ist zum Einen die gemeinsame Überprüfung bestehender Unternehmenskonzepte sowie die Entwicklung neuer Ideen und der dazugehörigen Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Zum Anderen dient die Veranstaltung der Förderung des Austausches zwischen innovativen und erfolgreichen Praxen aus ganz Deutschland.

ABLAUF

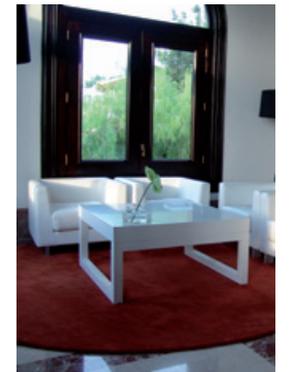
Das Seminar beginnt am Donnerstag um 17.00 Uhr und endet am Sonntag um 13.00 Uhr. Detaillierte Informationen zu den Vorträgen sowie den Referenten Frank Frenzel und Carsten Schlüter finden Sie im Ablaufplan.

Zwischen den einzelnen Arbeits- und Vortragseinheiten sind zeitliche Freiräume zur individuellen Nutzung vorgesehen, die allen Teilnehmern die Gelegenheit zum Erfahrungs-/ Gedankenaustausch zu zweit oder in kleineren Gruppen ermöglichen.

Am Donnerstagabend werden alle Teilnehmer von der Firma **orangedental** zum gemeinsamen Abendessen eingeladen. Der Samstagvormittag sowie die beiden verbleibenden Abende sind zur individuellen Verfügung freigehalten. Selbstverständlich sind wir Ihnen aber bei der optimalen Planung Ihrer Freizeit gerne behilflich.

Bitte beachten Sie, dass Ihr Flug am Sonntagnachmittag nicht vor 16.00 Uhr losgeht, da es sonst zeitlich mit dem Seminarende zu knapp wird.

M:TRIPS



LOCATION

Unser Seminarhotel ist das Maricel. Das Maricel ist ein elegantes, und in seiner Art auf Mallorca sicherlich einzigartiges, Designer Hotel. Es liegt direkt an der Küste Palmas, nur wenige Autominuten von der Innenstadt entfernt und bietet einen fantastischen Blick in den Hafen Palmas.

Die Übernachtung in einem Doppelzimmer mit Bergblick kostet exkl. Frühstück 360 € pro Zimmer + tax. Der Aufpreis für ein Doppelzimmer mit Meerblick beträgt 55€.

Auf Wunsch vermitteln wir Ihnen gerne auch alternative Unterkünfte in der näheren Umgebung.

TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Gebühren für das Seminar betragen 1.350 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Der 2. - x. Teilnehmer einer Praxis erhält eine Ermäßigung von 50%. Reiset Teilnehmern, die nicht am Seminar teilnehmen, berechnen wir lediglich 250 € zzgl. MwSt. Die Gebühren sind gegen Rechnungsstellung 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.

MALLORCA

ABLAUF DES WORKSHOPS

DONNERSTAG

01. SEPTEMBER

17.00 UHR

Auftakt des Seminars

BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

- : Erläuterung zu Organisation + Ablauf des Wochenendes
- : Präsentation der teilnehmenden Praxen und Zahnärzte

20.00 UHR

Abfahrt zum gemeinsamen Abendessen, zu dem Sie von der Firma **orangedental** eingeladen werden

FREITAG

02. SEPTEMBER

10.00 UHR BIS 13.00 UHR

Potentialermittlung und Zielsetzung

Finden Sie heraus ...

- ... wie Sie das tatsächliche Potential für außer-vertragliche Leistungen ermitteln, das bereits in Ihren vorhandenen Patienten steckt
- ... wie viel jeder Ihrer Patienten tatsächlich bereit ist, bei Ihnen zuzuzahlen
- ... wie Sie aus diesem Potential eine Zielsetzung für sich und Ihr Praxisteam ableiten
- ... wie Ziele verfolgt werden müssen, um aus sich selbst heraus eine dauerhafte Motivation zu entwickeln

REFERENT

Frank Frenzel, PROFITraining

13.00 UHR BIS 16.00 UHR

Siesta

16.00 UHR BIS 19.00 UHR

Patientenberatung

Erfahren Sie ...

- ... wie Sie Ihre Beratungsgespräche kürzer und effizienter gestalten und öfter das „JA“ des Patienten hören
- ... wie Sie Ihren Preis gegenüber dem Patienten darstellen
- ... wie Sie mit einer möglichen Ablehnung Ihres Vorschlages durch den Patienten umgehen
- ... was Sie am Ende des Beratungsgespräches in jedem Fall tun müssen und was Sie auf keinen Fall tun dürfen

REFERENT

Frank Frenzel, PROFITraining

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne persönlich unter 0208 - 9929550 zur Verfügung.
Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de

MALLORCA

ABLAUF DES WORKSHOPS

SAMSTAG

03. SEPTEMBER

10.00 UHR BIS 13.00 UHR

Der Samstagvormittag ist zur individuellen Gestaltung in Palma und Umgebung freigehalten

13.00 UHR BIS 16.00 UHR

Siesta

16.00 UHR BIS 19.00 UHR

Webmarketing 2016

Wie sehen die Webseiten moderner Zahnarztpraxen heute aus?

- : gute Seiten – schlechte Seiten
- : Ansicht, Analyse und Bewertung der Praxiswebsites der Teilnehmer
- : Zusammenfassung, Ergänzung und Diskussion der Ergebnisse

Online – und jetzt?

- : suchen, finden und vor allem gefunden werden im www
- : modernes und effektives Webmarketing

Marketingcontrolling

- : welchen Einfluss Ihre Website auf Ihr Praxismarketing hat
- : Onlineaktivitäten bewerten und verbessern

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

SONNTAG

04. SEPTEMBER

10.00 UHR BIS 11.00 UHR

Professionelle Investitionsplanung am Beispiel Digitaler Volumentomographen

Einführung in den Themenbereich Internet

- : richtig investieren – wie Sie die richtigen Investitionsentscheidungen für IHRE Praxis treffen
- : maximal profitieren – wie Ihre Investitionsgüter zu echten „Gewinnbringern“ Ihrer Praxis werden

REFERENT

Stefan Kaltenbach, orangedental

11.00 UHR BIS 12.30 UHR

Aufbau von Regelkommunikation am Beispiel von Kunden- oder Patientenzeitungen

- : Systemlösungen, die Effizienz und Individualität miteinander verbinden
- : Präsentation von integrierten Kommunikationslösungen
- : effektive Symbiosen von Print- und Onlinelösungen

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

12.30 UHR BIS 13.00 UHR

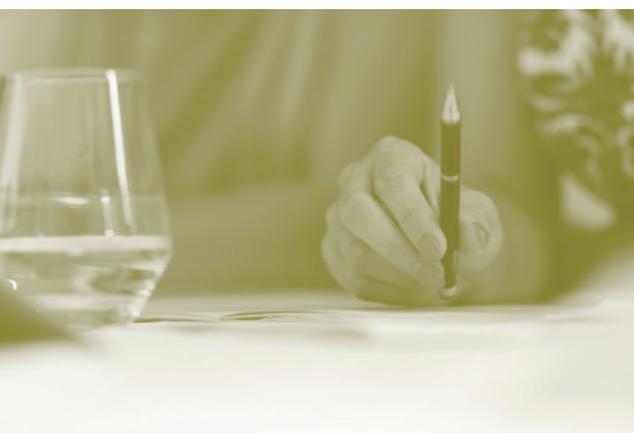
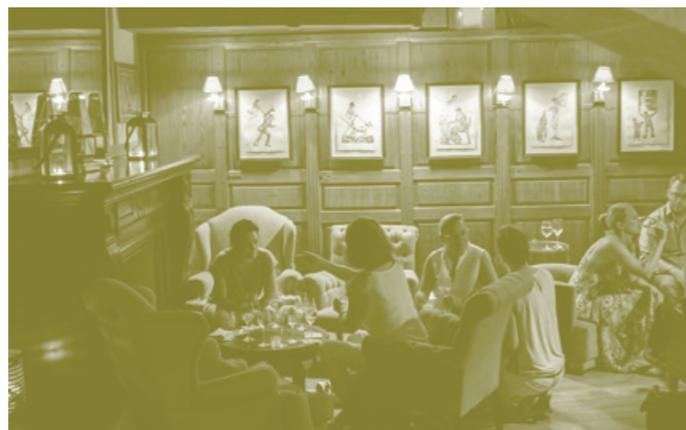
Rückblick und Resümee des Wochenendes

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

Individuelle Abreise im Laufe des Nachmittags: Sollten Sie noch am gleichen Tag zurückfliegen, beachten Sie bitte, dass Ihr Rückflug nicht vor 16.00 Uhr geht.

FÜR DIE TEILNAHME AN UNSEREM SEMINAR VERGIBT DIE BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER DER DGZMK 16 FORTBILDUNGSPUNKTE.



IHRE REFERENTEN SIND

PROFITRAINING

FRANK FRENZEL – DIPL.-PSYCH.

- : Inhaber PROFITraining, Netzwerk mit 8 Partnern
- : 15 Jahre Erfahrung als Trainer, Projektleiter und Verkäufer (Verkaufsbegleitung und Verkäufe für Kunden im Feld)
- : tätig für nationale und internationale Kunden wie Acri.Tec, Agfa, Allianz, Bayer Vital, Chanel, DHL, DMG, HP, Jaguar, KaVo, Land Rover, Lufthansa, Pluradent, Sirona, THIMM
- : seit 1999 mehr als 350 Apotheken, Arzt-, Zahn- und Augenarztpraxen trainiert: Praxismanagement, Patientenpotentialanalyse, Patientenansprache
- : Autor mehrerer Bücher und Patientenberatungsleitfäden



M:CONSULT

CARSTEN SCHLÜTER

- : Marketing Consultant
- : betreut unterschiedlichste Unternehmen aus der Industrie und dem Gesundheitsmarkt in Sachen Werbung und Marketing
- : seit fast 20 Jahren aktiv in Sachen Praxismarketing
- : Geschäftsführer der M:Consult GmbH, Mülheim/Ruhr, einer der ersten Werbeagenturen für Mediziner in Deutschland
- : Veranstalter regelmäßiger Marketing Seminare und Praxis Workshops

DIESE VERANSTALTUNG
WIRD UNTERSTÜTZT VON:

orangedental
premium innovations



M:TRIPS

NACHBARSWEG 25
D-45481 MÜLHEIM

T +49 208 99 295 50
F +49 208 99 295 11
WWW.M-TRIPS.DE
INFO@M-TRIPS.DE