

# M:TRIPS STEP II

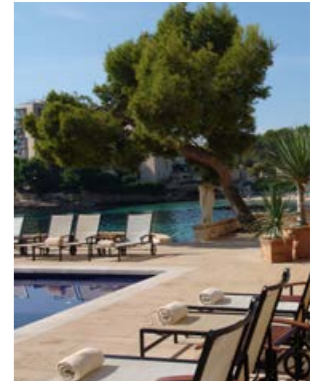
## MARKETING UND KOMMUNIKATION

MALLORCA 30.08. – 02.09.2018



MEER GEHT IMMER





### KURZBESCHREIBUNG

Die Zahl verrät es schon: Auf step I folgt II und damit unser 3 ½-tägiges Praxismarketing Seminar für „Fortgeschrittene“. Geht es bei step I schwerpunktmäßig um konzeptionelle Dinge und einen stringenten und professionellen Außenauftritt, stehen im step II die Kommunikation mit den Patienten und die Patientenbindung im Vordergrund.

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

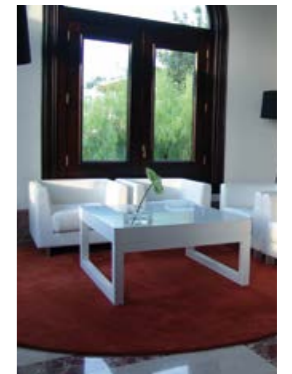
Das Seminar beginnt am Donnerstag um 17.00 Uhr und endet am Sonntag um 13.00 Uhr. Detaillierte Informationen zu den Vorträgen sowie den Referenten Frank Frenzel, Dr. Dr. Stephan Weihe und Carsten Schlüter finden Sie im Ablaufplan.

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 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 bei Ihrer Flugbuchung, dass Ihr Rückflug am Sonntagnachmittag nicht vor 16.00 Uhr geht, 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 Designhotel. Es liegt direkt an der Küste Palmas, nur wenige Autominuten von der Innenstadt entfernt und bietet einen fantastischen Blick in den Hafen Palmas.

Preise für ein Zimmer/Nacht exkl. Frühstück:  
Natura Rooms 305 € + tax  
Dreamer Palace Room Mountain View 345 € + tax  
Deluxe Sea View 400 € + tax

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 %. Reiseteilnehmern, 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

#### 17.00 UHR

Auftakt des Seminars

#### BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

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

#### MODERATION

Carsten Schlüter, M:Consult

#### 20.00 UHR

Abfahrt zum gemeinsamen Abendessen

### FREITAG

#### 10.00 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 BIS 16.00 UHR

Siesta

#### 16.00 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 Beratungsgesprächs in jedem Fall tun müssen und was Sie auf keinen Fall tun dürfen

#### REFERENT

Frank Frenzel, PROFITraining

**FÜR DIE TEILNAHME AN UNSEREM SEMINAR VERGIBT DIE BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER DER DGZMK 15 FORTBILDUNGSPUNKTE.**

# MALLORCA

## ABLAUF DES WORKSHOPS



### SAMSTAG

#### 10.00 BIS 13.00 UHR

Der Samstagvormittag ist zur individuellen Gestaltung in Palma und Umgebung freigehalten

#### 13.00 BIS 16.00 UHR

Siesta

#### 16.00 BIS 19.00 UHR

**Webmarketing 2018**

Wie sehen die Webseiten moderner Zahnarztpraxen heute aus?

- : zeitgemäße Präsentation im www
- : Ansicht, Analyse und Bewertung der Praxiswebsites der Teilnehmer
- : Zusammenfassung, Ergänzung und Diskussion der Ergebnisse

Online – und jetzt?

- : SEO und SEA für Zahnarztpraxen

Marketingcontrolling

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

#### REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

### SONNTAG

#### 10.00 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

Dr. Dr. Stephan Weihe, orangedental

#### 11.00 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 BIS 13.00 UHR

**Rückblick und Resümee des Wochenendes**

Ende des Workshops.

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.



## IHRE REFERENTEN SIND



### DR. DR. STEPHAN WEIHE

- : Studium der Zahnmedizin und Medizin mit Promotion an den Universitäten Witten/Herdecke und Bochum
- : Preisträger des Innovationspreises Ruhrgebiet 2002
- : Seit 2007 Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer der DDI-Group
- : Seit 2013 zudem Gründungsgesellschafter des IMDI – Institute for Medical und Dental Innovations GmbH
- : Realisierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten mit Schnittmengen zwischen Medizin, Zahnmedizin, Technik und Informatik

### 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

- : Betreut unterschiedlichste Unternehmen aus der Industrie und dem Gesundheitsmarkt in Sachen Werbung und Marketing
- : Seit mehr als 20 Jahren aktiv in Sachen Praxismarketing und Praxisentwicklung
- : Geschäftsführer der M:Consult GmbH, Mülheim/Ruhr, einer der ersten Werbeagenturen für Mediziner in Deutschland

# UNSERE EXKLUSIVEN M:TRIPS PARTNER SIND:

## HEALTH AG

Die Health AG ist ein IT- und Finanzdienstleister, Plattformanbieter und Vorreiter für die Digitalisierung im Dentalmarkt. Ihr Angebot für zahnmedizinische Praxen und Zentren heißt Hēa – die Vernetzte Praxissteuerung. Die Health AG hat sich vom Factoring-Anbieter zum Impulsgeber für die Digitalisierung im Dentalmarkt gewandelt. Mit ihrem neuen Produkt Hēa bietet sie eine webbasierte Plattform für die vernetzte Steuerung von Zahnarztpraxen. Sie verbindet, digitalisiert und vereinfacht betriebswirtschaftliche und organisatorische Praxisprozesse. Konkret umfasst das die Bereiche Factoring, Abrechnung, Praxissteuerung und Wissen. Hinter der Health AG stehen die beiden Unternehmen EOS Health Honorarmanagement AG und EOS Health IT-Concept GmbH. Als Tochter der EOS Gruppe gehört die Health AG zur Otto Group.

[WWW.HEALTHAG.DE](http://WWW.HEALTHAG.DE)

## STRAUMANN

Mit innovativen Produkten und vorbildlichen Dienstleistungen ist die Straumann Gruppe ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich des implantatgestützten und restaurativen Zahnersatzes sowie der oralen Geweberegeneration. Ihre Zielsetzung ist es, für jede Behandlungsaufgabe eine elegante Lösung zu ermöglichen. Dazu entwickelt Straumann hochwertige Produkte für unterschiedlichste zahnärztliche Behandlungsfälle, die den restaurativen und chirurgischen Erfordernissen wie auch biologischen Prinzipien gleichermaßen gerecht werden. Triebfeder des Unternehmens sind seine Forschungsaktivitäten und seine Innovationskraft.

[WWW.STRAUMANN.DE](http://WWW.STRAUMANN.DE)



## ORANGEDENTAL

Als kompetenter Partner des Fachhandels baut Orangedental seit 1998 sein mit über 70 eigenen Patenten innovatives und qualitativ hochwertiges Produktportfolio im Bereich digitaler Zahnheilkunde stetig aus. Erstklassiger Service und zeitnaher Support stehen dabei im Fokus. Das knapp 50 Mitarbeiter große Unternehmen mit Sitz in Biberach an der Riß, das sich bereits im Segment des 3D-Röntgens als Innovationstreiber positioniert hat, hat nunmehr gemeinsam mit den Schwesterunternehmen der DDI-Group den ersten konsistenten, offenen digitalen Workflow unter Berücksichtigung der Kieferbewegungen realisiert.

[WWW.ORANGEDENTAL.DE](http://WWW.ORANGEDENTAL.DE)

## PLURADENT

Pluradent ist eines der führenden Dentalfachhandelsunternehmen in Deutschland und beliefert Zahnärzte, Zahnkliniken und Dentallabore mit Materialien, Einrichtungen und Zähnen. Zudem bietet es ein umfangreiches Angebot an Service- und Dienstleistungen. Pluradent steht für wegweisende Konzepte, individuelle Lösungen und kompetente Beratung. Das Unternehmen ist in Deutschland an über 30 Standorten vertreten, um regionale Nähe zum Kunden zu ermöglichen. Die starke Präsenz vor Ort und die persönliche Beziehung zum Kunden zeichnen das Unternehmen aus. Neben dem klassischen Dentalhandel liegt der Fokus auf hochwertigen Dienstleistungen. Hierbei erkennt Pluradent frühzeitig Trends, die sich aus der Dynamik des Marktes und den Herausforderungen für Zahnarzt und Zahntechniker ergeben und setzt diese in individuelle und ganzheitliche Konzepte um.

[WWW.PLURADENT.DE](http://WWW.PLURADENT.DE)

## FOLLOW US



[m-trips.de](http://m-trips.de)

[WWW.M-TRIPS.DE](http://WWW.M-TRIPS.DE)

[m on facebook](https://www.facebook.com/mconsult)

[WWW.FACEBOOK.COM/MCONSULT](http://WWW.FACEBOOK.COM/MCONSULT)

[m on youtube](https://www.youtube.com/mconsultgmbh)

[WWW.YOUTUBE.COM/MCONSULTGMBH](http://WWW.YOUTUBE.COM/MCONSULTGMBH)



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

