

M:TRIPS STEP I

PRAXISMARKETING

MALLORCA 19.07. – 22.07.2018

16.08. – 19.08.2018



m



ES GIBT ORTE, DIE MAN BESUCHT, VERLÄSST UND VERGISST. UND ES GIBT ORTE, DIE MAN BESUCHT, VERLÄSST UND MIT SICH NIMMT.





M:TRIPS



KURZBESCHREIBUNG

Herzlich willkommen zu unserem step I – dem ersten Schritt zur Weiterentwicklung Ihres „Unternehmens Zahnarztpraxis“. In diesem außergewöhnlichen 3 ½-tägigen Workshop erwartet Sie alles, was wichtig ist, wenn es um die Positionierung und die strategische Ausrichtung Ihrer Praxis geht:

Wie werde ich vom Zahnarzt zur Marke und wie entwickle ich die richtige Strategie für meine Praxis? Wie schaffe ich ein überzeugendes und professionelles Corporate Design für meine Praxis? Welche betriebswirtschaftlichen und personellen Fragen gilt es zu beachten?

Unser step I ist der ideale Grundstein für die Erarbeitung, Überprüfung oder Optimierung Ihres Unternehmenskonzepts und dessen erfolgreicher Außendarstellung. Unser exklusives Finca-Hotel Son Mas und der atemberaubende Ausblick auf die wunderschöne Landschaft an der Ostküste Mallorcas bieten dazu den perfekten Rahmen für ein konzentriertes, kreatives und produktives Wochenende – im allerbesten Sinne.

Um den exklusiven Charakter und den intensiven Austausch sicherzustellen ist die Teilnehmerzahl des Seminars auf 10 - 12 Praxen begrenzt.

ABLAUF

Der Workshop beginnt am Donnerstag um 17:00 Uhr und endet am Sonntag um 13:00 Uhr. Die Vortragszeit soll sowohl von den Referenten Uwe Schäfer und Carsten Schlüter, als auch von den Teilnehmern zum interaktiven Austausch genutzt werden. Präsentationen der einzelnen Praxen werden von den Referenten moderiert und in das Programm mit eingebunden.

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

Am Donnerstagabend sind alle Teilnehmer zum gemeinsamen Abendessen eingeladen. Die Abendgestaltung am Freitag liegt dann ganz in Ihren Händen. Wenn Sie Lust haben, nehmen wir Sie aber gern auf einen Ausflug in Palmas Nachtleben mit.

Der Samstagabend ist ebenfalls zur individuellen Verfügung freigehalten. Selbstverständlich sind wir Ihnen auch hier bei der Planung dieses Abends 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.



LOCATION

Das Seminar findet im Hotel Son Mas statt. Das Son Mas ist ein ruhig gelegenes und wundervoll restauriertes Finca-Hotel in der Nähe von Porto Cristo, an der Ostküste Mallorcas.

Das Hotel verfügt ausschließlich über Junior Suiten von ca. 60 m². Die Übernachtung inkl. Frühstück kostet 310 € pro Zimmer. Bei einer Einzelbelegung reduziert sich der Zimmerpreis um 45 €.

Auf Wunsch vermitteln wir Ihnen auch gerne 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 bis 19.00 Uhr

Auftakt des Seminars

BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

- : Erläuterung zu Organisation + Ablauf des Wochenendes
- : kurze Präsentation der teilnehmenden Praxen (mit Hilfe von PowerPoint, freier Rede oder anhand der Website)

MODERATION

Carsten Schlüter, M:Consult

Am Donnerstagabend sind alle Teilnehmer zum gemeinsamen Abendessen eingeladen.

FREITAG

10.00 bis 13.00 Uhr

Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen für Ihre erfolgreiche Praxisentwicklung

- Die Macht von Zahlen und Methoden
- : aktuelle Entwicklungen im Gesundheitsmarkt
 - : der 4-Felder Ansatz für gutes Management
 - : der Grundsatz der Betriebswirtschaft – Liquidität geht vor Rentabilität, geht vor Umsatz
 - : Praxisbenchmark 2.0 – die richtigen Kennzahlen für Ihre Praxis entwickeln
 - : Wachstums- und Entwicklungsstrategien
 - : die Idee von der „unendlichen Praxis“
 - : Praxistipps zu Finanzierung, Steuern und Investitionen

REFERENT

Uwe Schäfer, Health AG

13.00 bis 16.00 Uhr

Siesta

16.00 bis 17.00 Uhr

Marketing + Kommunikation

- : Einführung in den Themenbereich
- : Bedeutung für die moderne Praxis

17.00 bis 19.00 Uhr

Vom Zahnarzt zur Marke

- : Entwicklung einer eigenen Marke
- : Aufbau eines professionellen Corporate Designs
- : Gestaltung zeitgemäßer Patienteninformationen

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

20.00 Uhr OPTIONAL

Ausflug in Palmas Nachtleben

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



MALLORCA

ABLAUF DES WORKSHOPS

SAMSTAG

10.00 bis 16.00 Uhr

Der Samstagvormittag und -mittag sind zur individuellen Gestaltung freigehalten

16.00 bis 19.00 Uhr

Personalführung und -entwicklung

- : Entwicklung von Unternehmensstrukturen
- : Führungsstile in der Praxis
- : generationengerechtes Führen

REFERENT

Uwe Schäfer, Health AG

SONNTAG

10.00 bis 12.30 Uhr

Aufbau und Vermarktung erfolgreicher Webseiten für Zahnarztpraxen

- : Bedeutung des Internets für das moderne Praxismarketing
- : gute Seiten – schlechte Seiten
- : suchen, finden und vor allem gefunden werden im www

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



UWE SCHÄFER

- : Vorstand (CFO) der Health AG, Finanz- und Factoringdienstleisterin für den Gesundheitsmarkt
- : Diplom-Finanzierungs- und Leasingwirt, Spezialist für die Unternehmensfinanzierung, Finanzkommunikation und Finanzanalysen
- : Referent für „Dentale Betriebswirtschaft“ u. a. bei der Hamburger Zahnärztekammer und der Europäischen Akademie für zahnärztliche Fortbildung



CARSTEN SCHLÜTER

- : Marketing Consultant
- : 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
- : Veranstalter regelmäßiger Marketing-Seminare und Praxis-Workshops

UNSERE EXKLUSIVEN M:TRIPS PARTNER SIND:

HEALTH AG

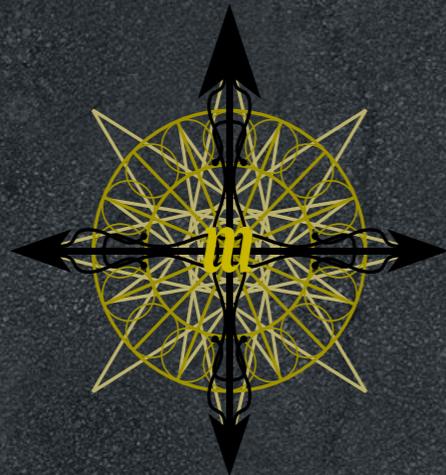
Die Health AG ist ein IT- und Finanzdienstleister, Plattformanbieter und Vorreiter für die Digitalisierung im Dentalmarkt. Ihr Angebot für zahnmedizinische Praxen und Zentren heißt Hēa – die Vernetzte Praxissteuerung. Die Health AG hat sich vom Factoring-Anbieter zum Impulsgeber für die Digitalisierung 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

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



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 zeitnahe 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

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

FOLLOW US



m-trips.de

WWW.M-TRIPS.DE

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

WWW.FACEBOOK.COM/MCONSULT

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

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

