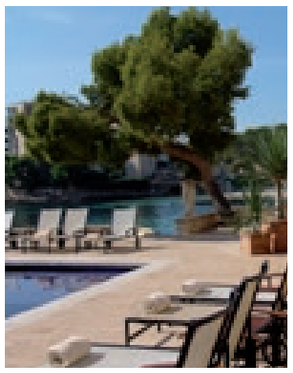
M:TRIPS STEP II

MARKETING UND KOMMUNIKATION

MALLORCA 24.09. – 27.09.2020

MEER GEHT IMMER



M:TRIPS

KURZBESCHREIBUNG

Die Zahl verrät es schon: Auf step I folgt II und damit unser 3 ½-tägiger M:Trip 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.

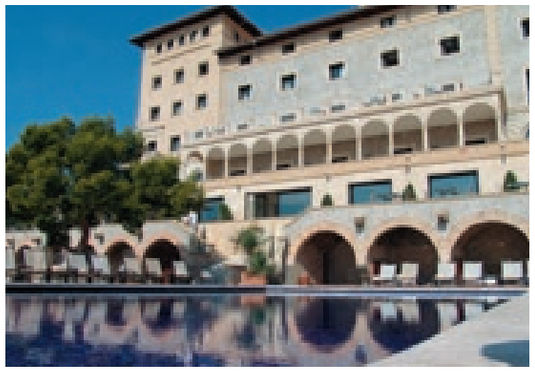
ABLAUF

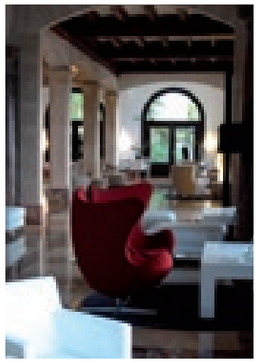
Das Seminar beginnt am Donnerstag um 17.00 Uhr und endet am Sonntag um 13.00 Uhr. Detaillierte Informationen zu den Vorträgen sowie den Referenten finden Sie im Ablaufplan.

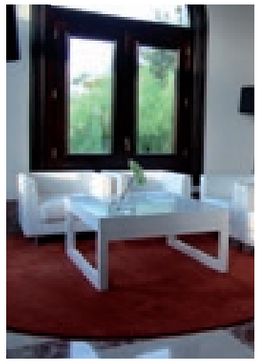
Zwischen den einzelnen Arbeits- und Vortragseinheiten sind zeitliche Freiräume zur individuellen Nutzung vorgesehen, die allen Teilnehmern die Gelegenheit zum Erfahrungs-/ Gedankenaustausch zu zweit oder in kleineren Gruppen ermöglichen.

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. Eine An- oder Abreise, die in die Seminarzeit fällt, ist nur in Absprache mit dem Veranstalter möglich.







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 inkl. Frühstück:
Natura Rooms 305 € + tax
Mountain View Palace Room 345 € + tax
Sea View Palace Room 405 € + 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 außervertragliche 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 Beratungsgespräches 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 2020

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 Zahnarztparxen

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

- Systemlösungen, die Effizienz und Individualität miteinander verbinden
- Präsentation von integrierten Kommunikationslösungen
- Social Media für Zahnarztpraxen

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.

Änderungen des Programms und der Programmblöcke behalten wir uns ausdrücklich vor.

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

IHRE REFERENTEN SIND

PROFITRAINING

FRANK FRENZEL – DIPL.-PSYCH.
: Inhaber PROFITraining, Trainer, Projektleiter und Verkäufer

orangedental

DR. DR. STEPHAN WEIHE
: Geschäftsführender Gesellschafter der DDI-Group

M:CONSULT

CARSTEN SCHLÜTER
: Gründer und Geschäftsführer von M:Consult

UNSERE M:TRIPS PARTNER SIND:

HEALTH AG

Die Health AG bietet innovative Finanzprodukte und Abrechnungsdienstleistungen für den Gesundheitsmarkt und unterstützt damit Zahnärzte bei der wirtschaftlichen Steuerung ihrer Praxis. Das Hamburger Unternehmen entwickelt all seine Produkte nach dem Prinzip der Co-Evolution: gemeinsam mit Zahnärzten für Zahnärzte. Zusammen mit über 600 Co-Evolutions-Partnern entstehen so passgenaue Angebote, die das Unternehmen zu einem wichtigen Impulsgeber im Markt machen. Mit rund 200 Mitarbeitern an den Standorten Hamburg und Berlin betreut die Health AG über 2.000 Kunden. Hinter der Health AG steht das Unternehmen Health Coevo AG, Teil der österreichischen BAWAG 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 zuverlässiger Partner des Fachhandels baut orangedental (Biberach/Riss) seit 1998 das innovative und qualitativ hochwertige Produktportfolio im Bereich digitaler Zahnheilkunde stetig aus. Erstklassiger Service und zeitnaher Support stehen dabei im Fokus. Einzigartig ist hierbei seit 2006 der 7 Tage/Woche Hotline-Support. orangedental bietet Ihnen das umfangreichste, digitale, dentale Röntgenproduktsortiment im deutschsprachigen Raum. Im 3D/2D-, CEPH- sowie auch im intraoralen Bereich reicht das Spektrum von absoluten Weltspitze-Produkten bis hin zu „best value"-Produkten in hervorragender Qualität.

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 Pluradent ein umfangreiches Angebot an Service- und Dienstleistungen. Pluradent steht für wegweisende Konzepte, individuelle Lösungen und kompetente Beratung. 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. Dabei liegt der Schwerpunkt auf dem nachhaltigen Erfolg von Praxis und Labor. Pluradent ist in Deutschland an zahlreichen Standorten vertreten, um regionale Nähe zum Kunden zu ermöglichen. Die starke Präsenz vor Ort und die persönliche Beziehung zum Kunden zeichnen das Unternehmen aus. Seine Leistungsfähigkeit basiert auf gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern, die in modernen Unternehmensstrukturen arbeiten.

WWW.PLURADENT.DE

Health AG · pluradent · orangedental · straumanngroup

FOLLOW US

www · You Tube

m-trips.de

WWW.M-TRIPS.DE

m on facebook

WWW.FACEBOOK.COM/MCONSULT

m on youtube

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