

M:TRIPS STEP II

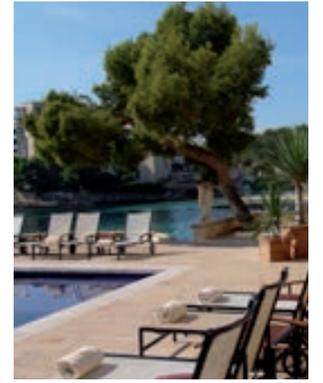
MARKETING UND KOMMUNIKATION

MALLORCA 16.09. – 19.09.2021



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.

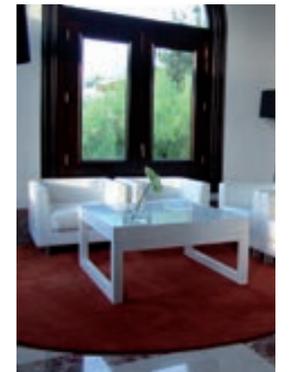
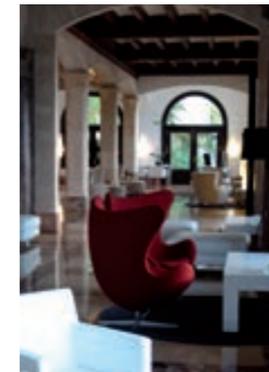
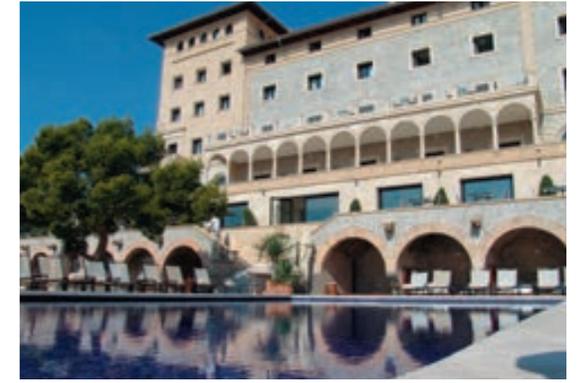
ABLAUF

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 Erfahrung-/ 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 außer-vertragliche Leistungen ermitteln, das bereits in Ihren vorhandenen Patienten steckt
- ... wie viel jeder Ihrer Patienten tatsächlich bereit ist, bei Ihnen zuzahlen
- ... 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 2021

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

- : Zahlen analysieren, Kennzahlen einordnen und Strategien für das Praxismarketing optimieren.

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

SONNTAG

10.00 BIS 12.30 UHR

Crossmediales Marketing für Zahnarztpraxen

- : Content is King – die richtigen Inhalte für Ihre Kommunikationskanäle
- : Aufbau von Regelkommunikation
- : Social Media Kampagnen 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

m
M:CONSULT

CARSTEN SCHLÜTER

: Gründer und Geschäftsführer von M:Consult

UNSERE M:TRIPS PARTNER SIND:

BFS HEALTH FINANCE

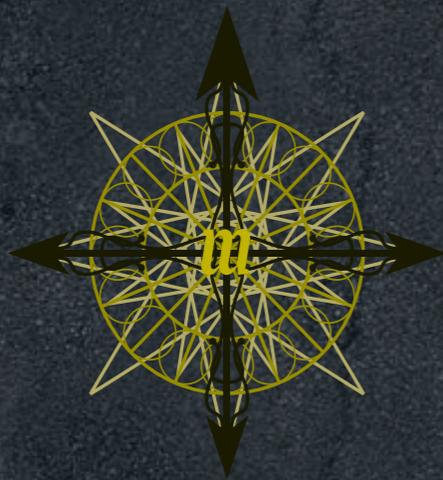
Den Arzt entlasten und den Praxisalltag vereinfachen. Darauf sind unsere 400 Experten spezialisiert. Indem sie alle Aufgaben rund um den Zahlungsfluss übernehmen: Von der Rechnungsstellung über die Buchung bis hin zum Ausfallschutz. Diese in drei Jahrzehnten erworbene Expertise hat uns zu einem der führenden Finanzdienstleister für Heilberufe in Deutschland gemacht. Unsere Mandanten sind Zahnärzte, Ärzte, Tierärzte, Dentallabore sowie Chefärzte und Kliniken. Sie haben uns im vergangenen Jahr Forderungen von rund einer Milliarde Euro anvertraut, die wir in etwa zwei Millionen Transaktionen für sie abgerechnet haben. BFS steht damit einerseits für erhöhte Liquidität und garantierte Honorare. Andererseits unterstützen wir ambitionierte Ärzte und Klinikleiter, die ihre Unternehmen weiter entwickeln wollen. In bundesweiten Expertencoachings stellen wir das neueste Wissen aus dem Praxismanagement vor, zeigen neue Finanzierungsmöglichkeiten auf, diskutieren Chancen der Mitarbeiterführung und der Patientenkommunikation, und erörtern aktuelle juristische Herausforderungen.

WWW.MEINEBFS.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



M:CONSULT

Als erste deutsche Werbeagentur für Ärzte und Zahnärzte, schon vor mehr als 20 Jahren gegründet, ist M:Consult heute eine führende Agentur für Praxismarketing in der dentalen Welt. Mittlerweile geht der Anspruch weiter und das Ziel ist, Zahnärztinnen und Zahnärzte zu Unternehmern zu machen, die aus ihrem Unternehmen Zahnarztpraxis den Ort machen, an dem sie jeden Tag gerne und erfolgreich arbeiten. Zu diesem Zweck bietet M:Consult neben Beratungs- und Agenturleistungen außergewöhnliche Seminarreisen und Kongresse an, die sie auf diesem Weg begleiten.

WWW.M-CONSULT.DE

PLURADENT

Pluradent ist eines der führenden Dentalfachhandelsunternehmen in Deutschland und beliefert Zahnärzte, Zahnkliniken und Dentallabore mit Materialien und Einrichtungen. 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

FOLLOW US



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

