

M:TRIPS STEP I

PRAXISMARKETING

MALLORCA 08.07. – 11.07.2021



m

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





KURZBESCHREIBUNG

Herzlich willkommen zu unserem step I – dem ersten Schritt zur Weiterentwicklung Ihres „Unternehmens Zahnarztpraxis“. In diesem außergewöhnlichen 3 ½-tägigen Seminar erfahren Sie alles, was wirklich wichtig für die strategische Ausrichtung und die Positionierung Ihrer Praxis ist: Welche betriebswirtschaftlichen und personellen Fragen gilt es zu beachten? 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?

Unser step I ist der perfekte Rahmen für die Erarbeitung, Überprüfung oder Optimierung Ihres Unternehmenskonzepts und dessen erfolgreicher Außen-darstellung. 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. Eine An- oder Abreise, die in die Seminarzeit fällt, ist nur in Absprache mit dem Veranstalter möglich.

M:TRIPS



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 im Einzelzimmer kostet 285 € pro Zimmer. Bei einer Doppelbelegung erhöht sich der Zimmerpreis um 52 €.

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, M:Consult

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

Den Freitagabend gestalten wir nach den aktuellen Möglichkeiten.

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, M:Consult

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.

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



M:CONSULT

CARSTEN SCHLÜTER

: Gründer und Geschäftsführer von M:Consult

UWE SCHÄFER

: Strategieberatung - Finance and Health bei M:Consult

UNSERE M:TRIPS PARTNER SIND:

BFS HEALTH FINANCE

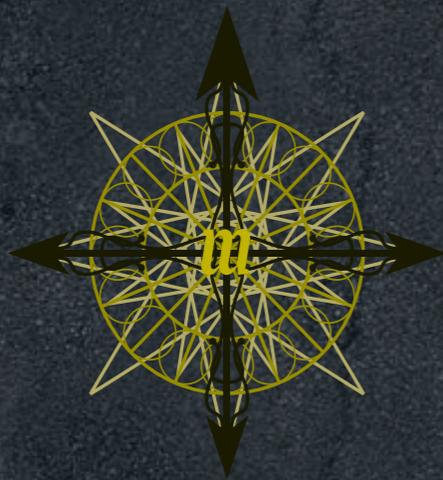
Den Arzt entlasten und den Praxisalltag vereinfachen. Darauf sind unsere 400 Experten spezialisiert. Indem sie alle Aufgaben rund um den Zahlungsfluss übernehmen: Von der Rechnungsstellung über die Buchung bis hin zum Ausfallschutz. Diese in drei Jahrzehnten erworbene Expertise hat uns zu einem der führenden 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

