

m:

07/09 - 10/09

M:TRIPS

STEP 2

MALLORCA

20
23



Meer
geht
immer

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 Außenaustritt, 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.

Das Seminar beginnt am Donnerstag um 16.00 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.



A yellow rectangular box with a black border containing the text 'M:TRIPS' in a bold, black, sans-serif font.A yellow rectangular box with a black border containing the text 'FOR THOSE' in a bold, yellow, serif font.A yellow rectangular box with a black border containing the text 'WHO GO' in a bold, yellow, serif font.A vertical yellow rectangular box with a black border containing the text 'LOCATION' in a bold, yellow, sans-serif font.

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: 325 € zzgl. MwSt.
- Mountain View Palace Room: 360 € zzgl. MwSt.
- Sea View Palace Room: 430 € zzgl. MwSt.

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 %. Reiset Teilnehmern, die nicht am Seminar teilnehmen, berechnen wir lediglich 250 € zzgl. MwSt. Die Gebühren sind gegen Rechnungsstellung 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.



DONNERSTAG

07.09.2023

16.00 Uhr

BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

- : Erläuterung zu Organisation + Ablauf des Wochenendes
- : Präsentation der teilnehmenden Praxen

MODERATION

Carsten Schlüter, M:Company

Anschließend

GET TOGETHER UND GEMEINSAMES ABENDESSEN

FREITAG

08.09.2023

10.00 – 13.00 Uhr

VOM REPARIEREN ZUM OPTIMIEREN – ZAHNHEILKUNDE NEU GEDACHT

- Erfahren Sie:
- : welche Potentiale es in Ihrer Praxis für bedürfnisorientierte ästhetische Angebote an Ihre Patienten gibt
 - : mit welchem Mindset Zahnärztinnen und Zahnärzte in Praxen arbeiten, die sich erfolgreich im Ästhetikbereich positioniert haben
 - : welche Praxisstandards und Leitlinien hilfreich dabei sind

REFERENT

Frank Frenzel, PROFITraining

13.00 – 16.00 Uhr

ZUR FREIEN VERFÜGUNG

16.00 bis 19.00 Uhr

PATIENTENKOMMUNIKATION

- : Der erste Satz entscheidet: Wie steigen Sie und Ihre Angestellten selbstsicher und überzeugend in ein Beratungsgespräch ein? Wie bieten Sie ästhetische Leistungen an, die nicht zwingend medizinisch indiziert sind
- : Bilder und Metaphern: So kommunizieren Sie die Vorteile Ihres Therapievorschlags in wenigen Sätzen
- : Flucht vor den Finanzen? Was über 90% aller Praxen bei der Kommunikation des Eigenanteils verbessern können
- : Jetzt oder nie: Stoppen Sie die Entscheidungs-Aufschieberitis am Ende des Beratungsgesprächs

REFERENT

Frank Frenzel, PROFITraining

20.00 Uhr

GEMEINSAMES ABENDESSEN

15 Fortbildungspunkte

**SAMSTAG**

09.09.2023

vormittags

ZUR FREIEN VERFÜGUNG

16.00 – 19.00 Uhr**EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH DIGITALE
PATIENTENFÜHRUNG**

: Mehr Service und Erfolg durch auto-
matisierte Patientenbetreuung

REFERENT

Jan Arbter, bettercare

**CROSSMEDIALES MARKETING FÜR ZAHN-
ÄRZTE**

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

REFERENTEN

Lisa Molitor & Carsten Schlüter, M:Company

danach zur freien Verfügung**SONNTAG**

10.09.2023

10.00 – 12.30 Uhr**WEBMARKETING 2022**

Wie sehen die Webseiten moderner Zahn-
arztpraxen heute aus?

: Zeitgemäße Präsentation im www
: Ansicht, Analyse und Bewertung der
Praxiswebsites der Teilnehmer
: Zusammenfassung, Ergänzung und Dis-
kussion der Ergebnisse

WEBMARKETING 2.0

: Landingpages & Employer Branding

ONLINE - UND JETZT?

: SEO und SEA für Zahnarztpraxen

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Company

12.30 – 13.00 Uhr**RÜCKBLICK UND RESÜMEE DES
WOCHENENDES**

Individuelle Abfahrt

Änderungen des Programms und der Programm-
blöcke behalten wir uns ausdrücklich vor.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne
persönlich unter 0208 - 9929521 zur Verfügung.
Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de

m:

PROFITRAINING

FRANK FRENZEL – DIPL.-PSYCH.
: PROFITraining

**Better
care.**

JAN ARBTER
: Bettercare

m
M:COMPANY

CARSTEN SCHLÜTER
LISA MOLITOR
M:Company

REFERENTEN

UNSERE M:TRIPS PARTNER



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:COMPANY

Ursprünglich einmal als Deutschlands erste Werbeagentur für Ärzte und Zahnärzte gestartet, sind wir heute mehr. Wir helfen Zahnärztinnen, Zahnärzten und Dentalunternehmen dabei, sich weiterzuentwickeln. Das machen wir durch hochspezialisierte Beratung, außergewöhnliches Marketing und intensive Fortbildung auf einzigartigen Veranstaltungen. So sorgen wir für Fortschritt und Weiterentwicklung – um gemeinsam mit unseren Kunden die Potentiale unseres ganz besonderen Marktes zu erschließen.

WWW.MCOMPANY.DE

BLUE SAFETY

Aus Wasser eine wertvolle Quelle der Patientenkommunikation schöpfen? Keimbelastungen offensiv entgegentreten und Wasserhygiene als elementaren Baustein des Qualitätsmanagements definieren? Ausfallrisiken minimieren und beherrschen lernen? Als Unternehmer durch die Unterstützung von ausgewiesenen Fachleuten Zeit und Geld gewinnen? Seit über einem Jahrzehnt übernimmt BLUE SAFETY in zahnmedizinischen Einrichtungen Verantwortung durch ein evidenzbasiertes Wasserhygienekonzept. Die Wasserexperten entwickeln ganzheitliche Lösungen zur Sicherstellung von hygienisch einwandfreiem Wasser. In der D-A-CH-Region begleitet das Münsteraner Unternehmen bereits über 1000 Zahnarztpraxen und renommierte Universitäten. Den Schwerpunkt legt der Premium Partner des Deutschen Zahnärztetages auf die umfassende Betreuung von der Gefährdungsanalyse über die Implementierung bis zur täglichen Routine. Mit dem Ziel, die Praxisinhaber:innen spürbar zu entlasten und dem Praxisteam den Arbeitsablauf zu erleichtern. Mehr verrät Ihnen BLUE SAFETY direkt auf den M:TRIPS oder kostenfrei bei Ihnen vor Ort. Jetzt unter 00800 88 55 22 88 oder www.bluesafety.com/ termin eine individuelle Beratung vereinbaren.

WWW.BLUESAFETY.COM

bfs⁺


BLUE
SAFETY
Die Wasserexperten


M:COMPANY

straumanngroup

FOLLOW US



WWW.M-TRIPS.DE



@MCOMPANY



@MCOMPANYGMBH



M:COMPANY

M:CONSULT

M:BRANDS

M:CAMPUS

M:TRIPS

M:TRIPS
WHAT A
WONDERFUL
WORLD