

m:

29/06 - 02/07

M:TRIPS

STEP 1

MALLORCA



Es gibt *Orte*,
die man besucht,
verlässt und vergisst.
Und es gibt *Orte*,
die man besucht, verlässt
und *mit sich nimmt*.

m:

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? Wie schaffe ich ein professionelles Corporate Design für meine Praxis?

Unser step I ist der perfekte Rahmen 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. 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 Verena Faden, 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 Erfahrungs- 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 freigelassen. 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

FOR THOSE

WHO GO

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.

LOCATION

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 Rechnungstellung 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.

**DONNERSTAG****17.00 – 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:Company

Am Donnerstagabend sind alle Teilnehmer zum gemeinsamen Abendessen eingeladen.

FREITAG**10.00 – 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 & Investitionen

REFERENT

Uwe Schäfer, M:Consult

13.00 – 16.00 Uhr**SIESTA****16.00 bis 17.00 Uhr****MARKETING + KOMMUNIKATION**

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

17.00 – 19.00 Uhr**VOM ZAHNARZT ZUR MARKE**

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

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Company

20.00 Uhr

Den Freitagabend gestalten wir nach den aktuellen Möglichkeiten.

15 Fortbildungspunkte

**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**

- : Aufbau von Unternehmensstrukturen
- : Führungsstile in der/für die Praxis
- : generationengerechtes Führen
- : Kennenlernen verschiedener Personal- und Führungsinstrumente für den Unternehmer Zahnarzt

REFERENTIN

Verena Faden, Team & Führung

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:Company

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 - 9929521 zur Verfügung.
Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de



m:

Vf
VERENA FADEN
TEAM UND FÜHRUNG

VERENA FADEN
: Team und Führung

m
M:CONSULT

UWE SCHÄFER
: M:Consult

m
M:COMPANY

CARSTEN SCHLÜTER
: 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



straumanngroup

FOLLOW US



WWW.M-TRIPS.DE



@MCONSULT



@MCONSULTGMBH



M:COMPANY

M:CONSULT

M:BRANDS

M:CAMPUS

M:TRIPS

M:TRIPS
WHAT A
WONDERFUL
WORLD