




m:

03/09 – 06/09

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*.



KURZBESCHREIBUNG

Herzlich willkommen zu unserem step 1 – 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 1 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, 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. Der Freitagabend ist auch ein gemeinsamer Abend. Der Samstagabend ist 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.

Beim Auswärtigen Amt können Sie sich über die Einreisebestimmungen des Reiselandes informieren: www.auswaertiges-amt.de/de/service/laender

The background image shows the courtyard of Hotel Son Mas at dusk. On the left is a modern glass-walled entrance. The main building is a historic stone structure with a prominent round tower. Windows are lit from within, and a potted plant with white flowers sits on the cobblestone path.

m:

M:TRIPS

FOR THOSE

WHO GO

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 346 € pro Zimmer. Bei einer Doppelbelegung erhöht sich der Zimmerpreis um 43 €.

TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Gebühren für das Seminar betragen 1.550 € 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

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/BFS

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

REFERENTIN

Lisa Molitor, M:Company

20.00 Uhr

Gemeinsames Abendessen

15 Fortbildungspunkte

**SAMSTAG****10.00 bis 16.00 Uhr**

Der Samstagvormittag und -mittag sind zur individuellen Gestaltung freigehalten

16.00 bis 19.00 Uhr**FÜHRUNG, STRATEGIE & KOMMUNIKATION –
FÜR MEHR MITARBEITERZUFRIEDENHEIT UND
MEHR PRAXISERFOLG**

- : gute Kommunikation – essenziell für Teamengagement und Praxiserfolg
- : effiziente Ziel- und Prozessumsetzung fördern und Zufriedenheit + Bindung der Mitarbeitenden steigern
- : effektive Führung, strategische Prozesse und professionelle Kommunikation
- : drei Erfolgsfaktoren nachhaltig in den Praxisalltag integrieren

REFERENTIN

Rebekka Eitelwein,
Kommunikationslösungen für Arztpraxen

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

REFERENTIN

Lisa Molitor, 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 - 9929550 zur Verfügung.
Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de



m:



REBEKKA EITELWEIN
Kommunikationslösungen für Arztpraxen



M:CONSULT



UWE SCHÄFER
M:Consult & BFS



M:COMPANY

LISA MOLITOR
M:Company



M:COMPANY

CARSTEN SCHLÜTER
M:Company

REFERENTEN

UNSERE M:TRIPS PARTNER



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

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

BFS HEALTH FINANCE

Einfach. Machen.

Seit drei Jahrzehnten nehmen wir Mediziner:innen alles ab, was Zeit frisst und den Praxisablauf stört. Damit sie sich ganz auf ihre Patient:innen konzentrieren und ihre Idee von Gesundheit verwirklichen können. Wir managen den gesamten Zahlungsstrom, sichern Honorare und beraten sie im Praxismanagement.

Vom Finanzdienstleister zum HealthTech Unternehmen

Uns vertrauen tausende von Zahnärzt:innen, Ärzt:innen, Tierärzt:innen, Laboren, Chefärzt:innen und Kliniken. Für sie denken wir Geschäftsmodelle und Dienstleistungen weiter – digital, reibungslos, patientenfreundlich. Das macht uns zum Wegbereiter für das vernetzte Gesundheitswesen der Zukunft.

WWW.MEINEBFS.DE

GERL. DENTAL

Ein Familienunternehmen mit über 110 Jahren Geschichte

GERL. Dental ist das größte inhabergeführte Familienunternehmen im deutschen Dentalhandel. Mit ca. 800 Mitarbeitenden an 24 Standorten unterstützen wir Zahnärzt:innen und Zahntechniker:innen während ihres gesamten Berufslebens, von der Ausbildung bis hin zur Praxis- oder Laborabgabe. Wir bieten zuverlässige Lieferung von allem, was im Praxis- und Laboralltag benötigt wird, einschließlich Verbrauchsmaterial, Zähnen, Instrumenten und Großgeräten. Unsere Dienstleistungen umfassen ein Architekturbüro, eine Akademie für berufliche Weiterbildung und eine Consultingfirma für Existenzgründung und Karriereberatung. Darüber hinaus haben wir ein IT-Systemhaus, eine Dentalmarketing-Agentur und einen umfassenden technischen Kundendienst mit über 350 Service-Techniker:innen im Außendienst und ca. 120 Ansprechpartner:innen im Innendienst, die bei Bedarf bundesweit, auch im Notdienst, helfen.

WWW.GERL-DENTAL.DE

bfs⁺

GERL.

m

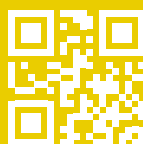
M:COMPANY

straumanngroup

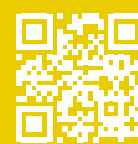
FOLLOW US



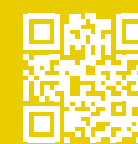
WWW.M-TRIPS.DE



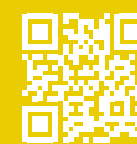
[@MCONSULT](https://www.facebook.com/MCONSULT)



[@M_TRIPS](https://www.instagram.com/M_TRIPS)



[@MCONSULTGMBH](https://www.youtube.com/MCONSULTGMBH)



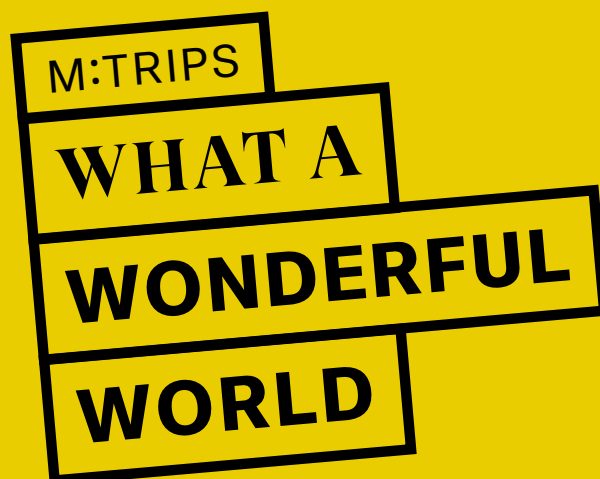
M:COMPANY

M:CONSULT

M:BRANDS

M:CAMPUS

M:TRIPS



ONLINE-ANMELDUNG