



Internationale Fortbildung GmbH



Offensive Zahnarztpraxis: Erfolg ist planbar.

Ein Workshop für Macher.

Dr. Bernhard Saneke

Mallorca | 30. September bis 3. Oktober 2017



DZR Deutsche
Zahnärztliche
Rechenzentren

NWD
GRUPPE

SYNCHRODENT
UNTERNEHMENSBERATUNG

vision MAXX

synMedico

Anerkennung von 28
Fortbildungspunkten
nach BZÄK/DGZMK

Offensive Zahnarztpraxis: Erfolg ist planbar.

Ein Workshop für Macher.

Mallorca | 30. September bis 3. Oktober 2017

Erfolgreiches Praxismanagement erfordert Führungsqualitäten!
Wir zeigen Ihnen, wie Sie gemeinsam mit Ihrem Team das Beste aus Ihrer Praxis herausholen!

Fakt ist, dass die Herausforderungen für moderne Zahnarztpraxen mit jedem Jahr weiter wachsen. Tatsache ist jedoch auch: Sie haben es in der Hand, ob Sie damit gut leben können. Mit den richtigen Führungskonzepten finden Sie den Weg für Ihren individuellen Praxiserfolg. Denn Erfolg ist planbar!

Dass wir mit diesem Thema genau ins Schwarze bei Ihnen treffen, hat uns bereits die Resonanz auf unsere Veranstaltungen in den vergangenen Jahren gezeigt. 2017 findet die Veranstaltung bereits im elften Jahr statt. Und auch dieses Jahr gehen wir davon aus, dass der begehrte „Workshop für Macher“ wieder frühzeitig ausgebucht sein wird:

Offensive Zahnarztpraxis: Erfolg ist planbar.

Mallorca | 30. September bis 3. Oktober 2017 | Hotel Punta Negra, Mallorca/Spanien

Geballtes Praxis-Know-how und Inselfeeling pur – bei unserem Workshop genießen Sie beides. Freuen Sie sich auf erprobte Tipps und Strategien, die Sie in Ihrer Praxis eins zu eins umsetzen können, genauso wie auf erholsame Stunden in stilvollem Ambiente auf der Sonneninsel Mallorca. Und wenn Sie mögen, bringen Sie Ihre Partnerin bzw. Ihren Partner einfach mit, um das Nützliche mit dem Angenehmen zu verbinden. Alles ist machbar. Sie haben es in der Hand!



Ihr Referent:

Dr. Bernhard Saneke



Wenn jemand ein medizinisches Zentrum mit acht Zahnärzten und ca. 50 Mitarbeitern leitet, das mit dem Unternehmerpreis für die Zahnarztpraxis 2000 ausgezeichnet wurde, außerdem als Flugzeugkapitän bei einer großen deutschen Airline den Airbus A320 im internationalen Streckennetz fliegt, dann haben Sie es mit einer außergewöhnlichen, energiegeladenen Persönlichkeit zu tun. Mit Ihrem Referenten: dem 51-jährigen Dr. Bernhard Saneke.

Seine große Stärke ist sein breites Wissen um die Belange der erfolgreichen Zahnarztpraxis: Praxismanagement, Praxismarketing, Mitarbeiterführung und Patientenmotivation. Vor allem aber erklärt Bernhard Saneke, wie Sie durch Delegieren und saubere Praxisorganisation mehr Zeit für die wichtigen Dinge des Lebens finden: für Familie, Hobbys, Reisen und Genießen. Wer jedoch gar nicht weniger arbeiten möchte, der erfährt auf dem Seminar, wie er seine Praxis strategisch ausbauen und noch erfolgreicher machen kann.

Dr. Saneke zeigt verblüffende Parallelen zwischen dem Arbeitsplatz im Cockpit und der Führung einer Zahnarztpraxis auf. Er begeistert seine Zuhörer nicht nur mit breitgefächertem Know-how, sondern auch aufgrund seiner mitreißenden Art.

Programmablauf.

1. Tag Sa., 30. Sep. 2017	12:00 bis 13:00 Uhr	Workshop mit Yvonne Kasperek (Synchrodent) „Motivierte und loyale Mitarbeiter – erkennen und für die eigene Praxis begeistern“
	14:00 bis 19:30 Uhr	Standortbestimmung und Weiterentwicklungspotentiale: <ul style="list-style-type: none">– Wo stehe ich mit meiner Praxis? Wo sind meine Potentiale?– Kurzfristige und langfristige Weiterentwicklungsstrategien– Von der Einzelpraxis zur Großpraxis: Praxiskonzepte im Überblick– Kooperationen und deren Vor- und Nachteile– Chancen und Risiken einer Zweit- bzw. Satellitenpraxis– Assistent, Juniorpartner und Co.– Das Push-Pull-Prinzip: Was passiert bei Neugründung/Praxisexpansion?
20:00 bis 23:00 Uhr Kursabend in Planung		
2. Tag So., 1. Okt. 2017	09:00 bis 09:45 Uhr	Workshop mit Sabine Schmidt (DZR) „Perlensuche in der Zahnarztpraxis: Verschenktes Honorar – die Top 5 der vergessenen Abrechnungspositionen“
	10:00 bis 13:00 Uhr	Personalmanagement und Human Resources
	15:00 bis 15:45 Uhr	Workshop mit Dipl.-Ing. Steffen Konrad (VisionmaxX GmbH) „Die digitale Zukunft Ihrer Zahnarztpraxis – Der richtige Umgang mit der EDV“
	16:00 bis 19:30 Uhr	<ul style="list-style-type: none">– Wer bin ich? Was kann ich?– Meine Stärken und meine Schwächen– Persönlichkeitsmodelle nach Insights MDI®– Das Assessmentcenter in der Zahnarztpraxis: gute Mitarbeiter finden– Mitarbeiter führen und Führungsstile verstehen– Die Potentiale der Mitarbeiter nutzen: das Strategiemeeting– Delegieren statt selber machen– Provisionen, Umsatzbeteiligung und andere Belohnungsmodelle– Feedback: das Frühstück der Champions
	13:00 bis 15:00 Uhr	Lunch und Nachbearbeitung des Seminarinhalts
	20:00 bis 23:00 Uhr	Fahrt zum Abendessen ins Mesón Ca'n Pedro (www.mesoncanpedro.com) inkl. Transfer, Essen und Getränke

3. Tag
Mo., 2. Okt. 2017

09:00 bis 09:45 Uhr **Workshop mit Jennifer Langkau und Thomas Wagner (Synmedico) | „Vieles erklärt und trotzdem nichts verstanden? Wie Ihre Patienten dank Infoskop Ihre Leistungen auf einem höheren Niveau beurteilen und honorieren“**

10:00 bis 13:00 Uhr **Die Praxis als Marke**

16:00 bis 19:30 Uhr – Praxisphilosophien: Lohnt die Spezialisierung?

- Die Gauß'sche Glockenkurve der Praxispositionierung
- Markeneintragung – wie geht das? Bringt es das?
- Werbung und Marketing: Was ist erlaubt, was geht, was kostet's?
- Internet, Facebook und YouTube: neue Wege der Kommunikation
- Bewertungssportale im Internet: Pest oder Chance?
- Die Kraft der kleinen Schritte

Patientenmanagement und -motivation

- Patientenmotivation
- Warum jeder die Patienten hat, die er verdient
- Das Pareto-Prinzip: Warum Sie mit 20 % Ihrer Patienten 80 % Ihres Umsatz machen
- Was tun, wenn das Wartezimmer überläuft und ich zu viele Patienten habe?

13:00 bis 15:00 Uhr **Lunch und Nachbearbeitung des Seminarinhalts**

20:00 bis 23:00 Uhr **Meson Caliu**

4. Tag
Di., 3. Okt. 2017

09:00 bis 09:45 Uhr **Workshop mit Mathias Lange (NWD) | Potentiale erkennen – Gewinn steigern Gewinne steigern durch Analyse des Leistungsstundensatz sowie durch Abrechnungs-optimierung und Delegation von Leistungen**

10:00 bis 15:00 Uhr **Die Praxis und Behandlungstechniken aus Patientensicht**

- Das Eigenlabor: Chancen, Risiken und aktuelle Rechtslage
- CAD-CAM aus Sicht des Zahnarztes und des Patienten: Fluch oder Segen?
- Der Blick durch die Patientenbrille: 12 Vertrauenspunkte sammeln, bis der Arzt kommt

Hotel Punta Negra, Mallorca.

Ihr Veranstaltungsort.



Die Veranstaltung findet statt im Hotel Punta Negra Resort an der Costa d'en Blanes, Mallorca/Spanien.

Das stilvolle Komforthotel, in malerischer Panoramalage auf einer pinienbestandenen Landzunge im Südwesten Mallorcas gelegen, besticht durch spanische Eleganz und mallorquinische Rustikalität. Die Anlage inmitten eines 28.000 qm großen Gartens verfügt über einen direkten Zugang zu zwei kleinen Buchten mit kristallklarem Wasser.

Das Hotel-Resort bietet somit einen idealen Rahmen, um sich in entspannter Atmosphäre über erfolgreiche Führungskonzepte im Praxisalltag zu informieren.



Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmepreis für diese exklusive Veranstaltung beträgt 1.498,00 Euro* pro Person. Als Kunden der Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR/ABZ/HZA/FRH), NWD Synmedico oder VisionmaxX erhalten Sie dieses exklusive Seminar für 1.298,00 Euro* und sparen somit 200,00 Euro netto gegenüber dem Normalpreis! Im Preis enthalten sind die Kosten für Seminar und Rahmenprogramm. Der Hotelaufenthalt wird von Ihnen direkt (zum reduzierten Gruppenpreis) beim Hotel gebucht. Sie erhalten bei der Anmeldung zum Seminar ein Formular, das die Hotelbuchung sehr vereinfacht. Selbstverständlich stehen wir Ihnen für Fragen bezüglich der Buchung gern zur Verfügung.

Die Übernachtungskosten inklusive Frühstück betragen **pro Person** im Einzelzimmer ab 189,00 Euro und im Doppelzimmer ab 209,00 Euro. Es können (unter Vorbehalt der Verfügbarkeit) auch Suiten und Bungalows mit direktem Meerblick gegen Aufpreis reserviert werden. Es ist ebenfalls möglich (zu gleichen Preisen), eine frühere An- bzw. eine spätere Abreise zu buchen. Die Kosten für die Übernachtungen werden von Ihnen bei Abreise beglichen. Bitte beachten Sie, dass die reduzierten Gruppenpreise nur bei Buchung bis zum **15. Juli 2017** gelten.

Anmeldeschluss ist der 15. Juli 2017.

(kurzfristige Anmeldung zum Seminar möglich, Hotelzimmer zu den genannten Preisen ohne Gewähr)

Anmeldung über www.ifg-fortbildung.de

Für die Teilnahme an diesem Workshop werden Ihnen **28 Fortbildungspunkte** nach BZÄK/DGZMK anerkannt.

Organisation, Durchführung und Betreuung:

IFG – Internationale Fortbildungsgesellschaft mbH
Wohldstraße 22, 23669 Timmendorfer Strand
Telefon: 04503 779933, E-Mail: info@ifg-hl.de

*inkl. Steuern und Gebühren; Tagungsverpflegung, Mittag- und Abendessen

Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie **10% Preisnachlass** auf den Normalpreis von 1.498,00 Euro*

Wohldstraße 22
23669 Timmendorfer Strand
Telefon 04503 779933



Besuchen Sie das Seminar auf Facebook und hören Sie, was bisherige Teilnehmer sagen:

www.facebook.com/praxiserfolg.komplett

Daraus einige Stimmen zufriedener Kursbesucher:

„Eine tolle Fortbildung mit vielen Einheiten, die praktisch sofort umsetzbar sind.“

„Es scheint mir so, als ob Dr. Saneke unserer Praxis einen Spiegel vorhält und genau die Themen findet, die uns im Moment in der Praxis am stärksten bewegen.“

„Ich wollte mir einige Tipps für die Organisation meiner Praxis holen – das ist absolut gelungen.“