IFG
Internationale Fortbildung GmbH

KursBuch

2|2017

Prävention und Prothetik im Praxisteam.

Kleiner Aufwand für große Lösungen?

Mit den Referenten:

Prof. Dr. Thomas Attin

Dr. Klaus-Dieter Bastendorf

Dr. Goran Benic

Dr. Urs Brodbeck

Prof. Dr. Claus-Peter Ernst

Prof. Dr. Petra Gierthmühlen-Güss

Prof. Dr. Elmar Hellwig

Hans-Uwe L. Köhler

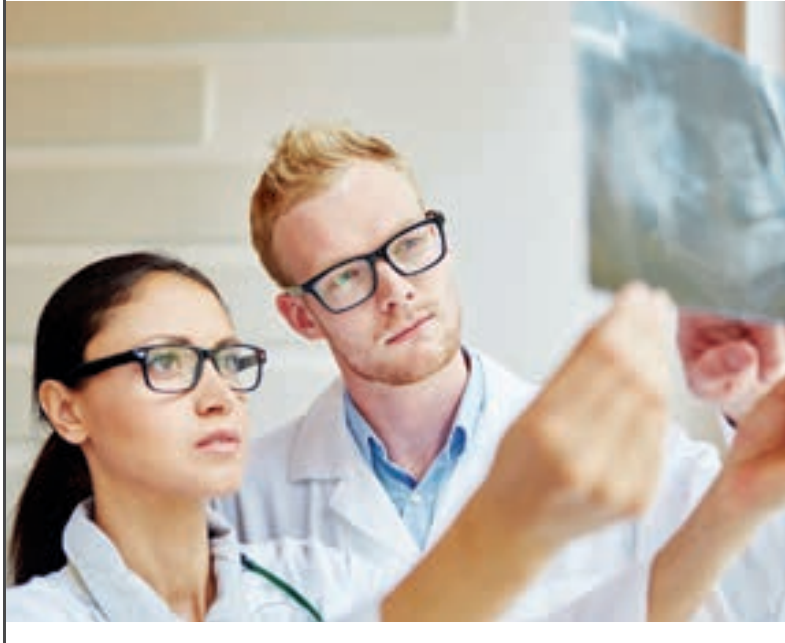
Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel

Prof. Dr. Gerhard Riegl

Prof. Dr. Rainer Seemann

Prof. Dr. Annette Wiegand

Prof. Dr. Bernd Wöstmann



Freitag 17. & Samstag 18. November 2017

Maritim Hotel | Düsseldorf

www.ifg-fortbildung.de

Class II Solution™

1

Palodent® V3
Sectional Matrix System

2

Prime&Bond active™
Universal Adhesive

3

SDR®
Posterior Bulk Fill Flowable Base

4

ceram.x®
Universal Nano-Ceramic Restorative

Das Füllungskonzept für einen sicheren approximalen Randschluss

Hauptursache für das Versagen von Kompositfüllungen ist Sekundärkaries, und der Boden des approximalen Kastens ist dabei die empfindlichste Schnittstelle. Unsere „Class II Solution™“ bietet mit perfekt aufeinander abgestimmten innovativen Produkten eine Komplettlösung mit einzigartiger Adaptation zu jedem entscheidenden Schritt einer Klasse II Restauration – für eine sichere Randdichtigkeit auch am Kavitätenboden!

www.class-II-solution.de

Dentsply Sirona Restorative

friends

Und? Heute schon gefreundet?

Mit Hilfe der sozialen Netzwerke schließen wir heute „einfach so“ Freundschaften oder werden zur Befreundung aufgefordert. Man kann ablehnen. Aber ehrlich: gibt es nicht ein kleines gutes Gefühl, wenn uns jemand um Freundschaft anfragt? Die mögliche Folge: Wer nicht auf facebook ist, hat keine Freunde?

Der Haken bei facebook, WhatsApp, SnapChat, Twitter u.v.m. ist die Unverbindlichkeit, mit der man sich darauf einlässt. Es ist zwar ein Urbedürfnis des Menschen, „dazu zu gehören“. Ist es aber auch ein Urbedürfnis, digital bzw. virtuell mit jemandem ohne wirklichen persönlichen Kontakt befreundet zu sein? Nach dem Motto: *I like you* und *you like me*, so zu sagen Netfriends?

Im wirklichen Leben entstehen Freundschaften durch Begegnungen, und genau da setzt unsere Fortbildung an: nicht digital, nicht virtuell, sondern mit höchst lebendigen Kolleginnen und Kollegen und putzmunteren, hoch motivierten Referenten.

Beispiele gefällig?

Unser **8. Dental Summer** vom 28. Juni – 1. Juli in Timmendorfer Strand. Sie kommen vielleicht allein oder im Team, erleben eine tolle Atmosphäre mit exzellenten Vorträgen, Seminaren und late workshops am Abend und gehen in der Gewissheit, viele neue Freundschaften geschlossen zu haben (www.dental-summer.de).

Mediterrane Freundschaften werden auf **Mallorca** geschlossen. Wir sind von der dort herrschenden offenen Stimmung überzeugt und bieten auch in diesem Jahr im Herbst wieder die „Best-friends-Seminare“ für Chefs und Teams mit *Dr. Saneke* und *Hans-Uwe L. Köhler* an (www.ifg-mallorca.de).

Spezielle Fachfreunde treffen sich bei unserem jährlichen **Blickpunkt**, in diesem Jahr die Freunde der Modernen **Prothetik von A-Z** im November in Düsseldorf: „Von der richtigen Kommunikation über die Materialauswahl bis zum Implantat“ (www.ifg-blickpunkt.de).

Freundschaft? Freundschaft!

Wilhelm Hakim

Dr. Wolfgang Drücke

Jens Bönecke

P.S.: Den passenden Song zum Thema finden Sie auf YouTube unter „Ein Freund, ein guter Freund, das ist das Beste, was es gibt auf der Welt...“ Viel Spaß beim Hören!

starCam

Full-HD Video Kamera System

Hochmoderne High-End-Kamera für medizinische Einrichtungen

Hochauflösende Aufnahmen nach medizinischem Standard, Einzelbilder mit einer Auflösung von bis zu 13 Mio. Pixel und digitale Bildstabilisation sind nur einige der innovativen Features der neuen **starCam**. Als weltweit erste portable Full-HD Kamera in der Medizintechnik ermöglicht sie die Dokumentation von Behandlungen und Operationen aus der Sicht des Behandlers und liefert damit herausragendes Material für Präsentationen, Schulungen und Qualitätssicherung (QMS).

Videoformat	Full HD Video
Anschlüsse	USB 3.0, USB 2.0 kompatibel
Bildrate	30 FPS
System	Stationär und Portabel
Vergrößerung optisch	5.0 und 8.5
Vergrößerung digital	10.0-fach und 17.0-fach
Tiefenschärfe	5.0 = 65 mm / 8.5 = 50 mm
Arbeitsabstand	von 100 mm bis unendlich

starLight nano

LED-Lichteinheit für den Einsatz im System

starLight nano wird mit Akku, Ladegerät und weiterem Zubehör geliefert.

Durch das geringe Gewicht ergänzen sich **starLight nano**, **starVision** sowie **starCam** in idealer Weise im gemeinsamen Einsatz.

Bei Einsatz der **starCam** wird die Verwendung eines **starLight nano** empfohlen und lässt sich durch einen identischen Adapter problemlos integrieren.

Am Schammacher Feld 19 | 85567 Grafing | Telefon 08092 - 850447

SV iMag 3.5

Erste medizinische TTL-Lupenbrille made with SWAROVSKI OPTIK

MADE WITH
SWAROVSKI
OPTIK

Für ein Höchstmaß an optischer Brillanz und Tragekomfort haben wir in Zusammenarbeit mit Swarovski Optik eine brandneue Lupenbrille entwickelt, die bis zu einer 3.5-fachen Vergrößerung nur 37 g wiegt.

starMed

www.starmed-technik.de

ENAMEL plus HRi

Natürlicher Schmelz geklont in Komposit

Das einzige Komposit mit dem gleichen Lichtbrechungsindex wie natürlicher Schmelz

Eliminiert den Grauschleier in der Restauration

Vereinfacht die Schichttechnik und reduziert die Behandlungszeit erheblich

Enamel plus HRi Dentinfarben (5 g / Spritze)

CHRUD0	Universal Dentin 0	76,90 €
CHRUD0,5	Universal Dentin 0,5	76,90 €
CHRUD1	Universal Dentin 1 (A1)	76,90 €
CHRUD2	Universal Dentin 2 (A2)	76,90 €
CHRUD3	Universal Dentin 3 (A3)	76,90 €
CHRUD3,5	Universal Dentin 3,5 (A3,5)	76,90 €
CHRUD4	Universal Dentin 4 (A4)	76,90 €
CHRUD5	Universal Dentin 5	76,90 €
CHRUD6	Universal Dentin 6	76,90 €

Enamel plus HRi Dentinfarben (14 Tips á 0,3 g)

CHRTUD0-14	Universal Dentin 0	76,90 €
CHRTUD0,5-14	Universal Dentin 0,5	76,90 €
CHRTUD1-14	Universal Dentin 1 (A1)	76,90 €
CHRTUD2-14	Universal Dentin 2 (A2)	76,90 €
CHRTUD3-14	Universal Dentin 3 (A3)	76,90 €
CHRTUD3,5-14	Universal Dentin 3,5 (A3,5)	76,90 €
CHRTUD4-14	Universal Dentin 4 (A4)	76,90 €
CHRTUD5-14	Universal Dentin 5	76,90 €
CHRTUD6-14	Universal Dentin 6	76,90 €

Enamel plus HRi Flowmassen (2 g / Spritze)

CHRFUD0	HRI Flow UD 0	34,10 €
CHRFUD0,5	HRI Flow UD 0,5	34,10 €
CHRFUD1	Universal Dentin 1 (A1)	34,10 €
CHRFUD2	Universal Dentin 2 (A2)	34,10 €
CHRFUD3	Universal Dentin 3 (A3)	34,10 €
CHRFUD3,5	Universal Dentin 3,5 (A3,5)	34,10 €
CHRFUD4	Universal Dentin 4 (A4)	34,10 €
CHRFUD5	Universal Dentin 5	34,10 €
CHRFUD6	Universal Dentin 6	34,10 €

Enamel plus HRi Schmelzmassen (5 g / Spritze)

CHRUE1	Universal Enamel 1	109,90 €
CHRUE2	Universal Enamel 2	109,90 €
CHRUE3	Universal Enamel 3	109,90 €

Enamel plus HRi Schmelzmassen (14 Tips á 0,3 g)

CHRTUE1-14	Universal Enamel 1	109,90 €
CHRTUE2-14	Universal Enamel 2	109,90 €
CHRTUE3-14	Universal Enamel 3	109,90 €

Enamel plus HRi Intensivmassen (5 g / Spritze)

CHRIW	Intensive White	85,30 €
CHRIM	Intensive Milky	85,30 €
CHRIWS	Intensive White Spot	85,30 €

Enamel plus HRi Intensivmassen (14 Tips á 0,3 g)

CHRTIW-14	Intensive White	85,30 €
CHRTIM-14	Intensive Milky	85,30 €
CHRTIWS-14	Intensive White Spot	85,30 €

Heizgerät „Ena Heat"

Temperiert bis zu 6 Kompositspritzen und 4 Tips. Zwei Temperatureinstellungen: 39°C und 50°C

Resultat: Verringertes Risiko von Blasen im Komposit, leichtere Modellierbarkeit, eine bessere Polymerisation und Aushärtung sowie eine verringerte Spannung im Komposit.

Art.-Nr.: CHC3 Preis: 383,90 €

ENAMEL plus HRi® Function

Komposit zur mikro-invasiven Restauration der Funktion

Geeignet für direkte oder indirekte Technik im Seitenzahnbereich oder für prothetische Sanierungen

Geringe Abrasion, vergleichbar mit natürlichem Schmelz

Enamel plus HRi Function Schmelzmassen (5 g / Spritze)

CHREF1	HRi Function Spritze EF1	106,60 €
CHREF2	HRi Function Spritze EF2	106,60 €
CHREF3	HRi Function Spritze EF3	106,60 €

Enamel plus HRi Function Schmelzmassen (14 Tips á 0,3 g)

CHRTEF1-14	HRi Function Minifills EF1	106,60 €
CHRTEF2-14	HRi Function Minifills EF2	106,60 €
CHRTEF3-14	HRi Function Minifills EF3	106,60 €

Enamel plus HRi Function Kit

CR3FC	HRi Function Kit: je eine Spritze á 2,5 g EF1 - EF3	164,80 €

"Conservative restoration of anterior teeth"

Autoren: Dr. Lorenzo Vanini, Francesco Mangani, Olga Klimovskaia

Englischsprachiges Buch mit einer Vielzahl hochwertiger Farbbilder von Fallbeispielen, das eindrucksvoll standardisierte, reproduzierbare und vereinfachte Techniken zur Qualitätssteigerung in der konservierenden Zahnmedizin dokumentiert.

Art.-Nr.: BUCH-01e Preis: 287,00 €

DVD "Natural Technology"

Klinisches Video von und mit Prof. Dr. Lorenzo Vanini.
Länge: 25 Minuten

Darstellung von vier verschiedenen Restaurationen. Anterior- und Posteriorfall – jeweils direkte und indirekte Technik.

Art.-Nr.: CHRDVD26 Preis: 53,40 €

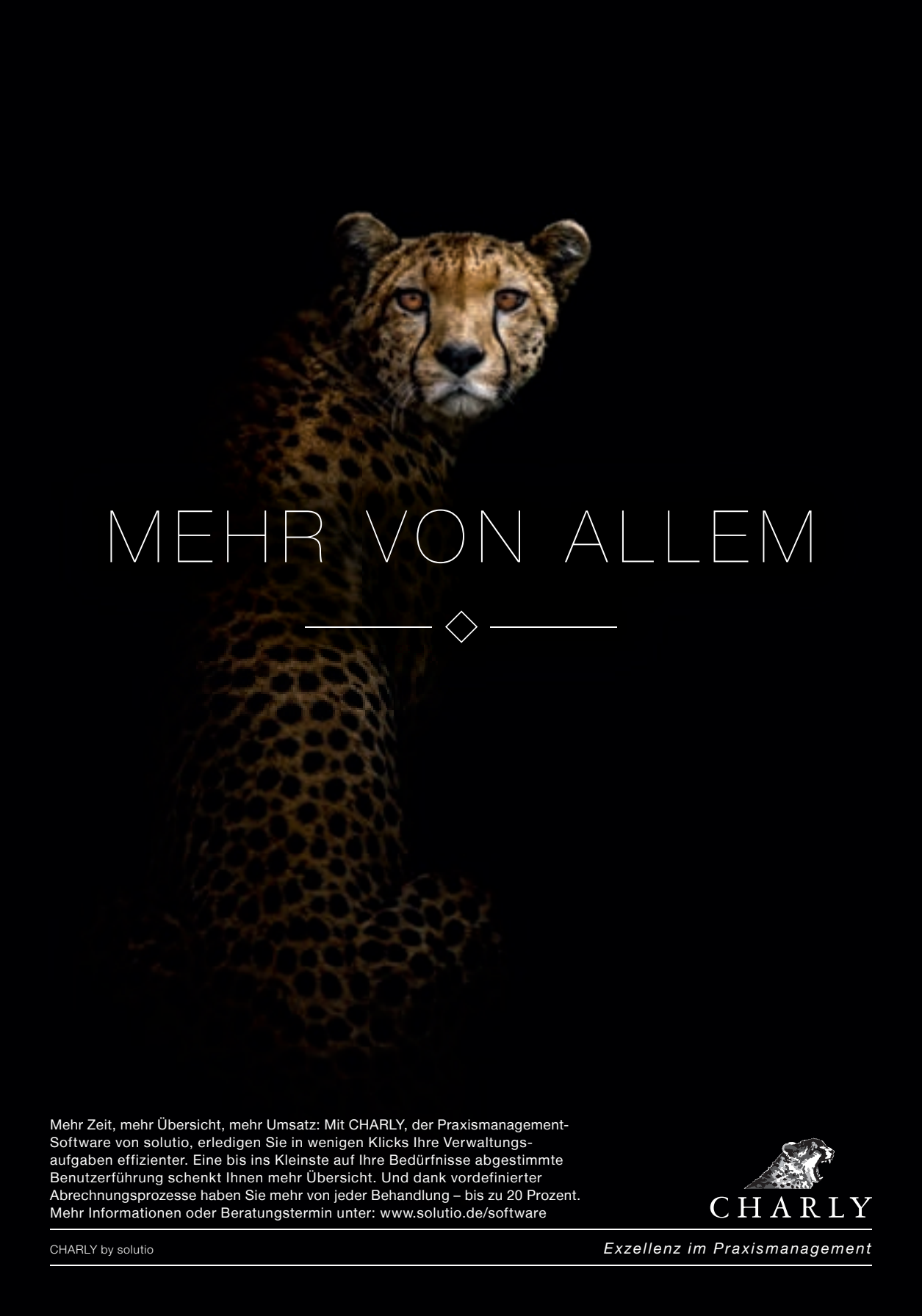
Alle Preise zzgl. MwSt.

Gruppo Micerium

BmedS

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • D-23669 Timmendorfer Strand
Tel.: 04503 - 7799-0 • Fax: 04503 - 779977
www.bmeds.de • mail@bmeds.de

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...



Mehr Zeit, mehr Übersicht, mehr Umsatz: Mit CHARLY, der Praxismanagement-Software von solutio, erledigen Sie in wenigen Klicks Ihre Verwaltungsaufgaben effizienter. Eine bis ins Kleinste auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Benutzerführung schenkt Ihnen mehr Übersicht. Und dank vordefinierter Abrechnungsprozesse haben Sie mehr von jeder Behandlung – bis zu 20 Prozent. Mehr Informationen oder Beratungstermin unter: www.solutio.de/software

CHARLY

CHARLY by solutio

Exzellenz im Praxismanagement

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK

INHALT

Referentenübersicht	Seiten	11 – 13
Kursübersicht	Seiten	15 – 19
Dental Summer	Seiten	20 – 85
Kursausschreibungen	Seiten	86 – 127
Anmeldeformular	Seite	128
AGB	Seite	128

WIR ÜBER UNS – WIR FÜR SIE

IFG versteht sich als privater Anbieter qualitativ erstklassiger Weiterbildung auf ausgesuchten Gebieten. Dabei möchten wir die von Ihnen gewollte Entwicklung auf fachlicher, unternehmerischer und persönlichkeitsbildender Ebene unterstützen. Wir präsentieren anerkannte Referenten, Sie erleben nur vielfach bewährte und in der Praxis erprobte und überprüfte Aussagen und Anleitungen.

IFG besteht mit seinen Partnern seit über 39 Jahren und hat sich in dieser Zeit einen ausgezeichneten Ruf als unabhängiger Seminaranbieter erworben. Diesem Ruf fühlen wir uns uneingeschränkt zu Ihrem Nutzen verpflichtet. Durch unsere langjährige Tätigkeit und einem permanenten Feedback ist eine unabhängige Qualitätssicherung und hohe Aktualität gewährleistet. Es ist unser Bestreben, Ihnen einmalige, kompetente und begeisternde Veranstaltungen anzubieten.

Die Punktebewertung der Seminare erfolgt nach den überarbeiteten Richtlinien und Empfehlungen der **Bundeszahnärztekammer vom 1.1.2006** (in aktualisierter Fassung vom 18.6.2016).

IMPRESSUM

Internationale Fortbildunggesellschaft mbH
Wohldstraße 22 • 23669 Timmendorfer Strand • Telefon (04503) 779933 • Telefax (04503) 779944
E-Mail: info@ifg-hl.de • Internet: www.ifg-hl.de
Geschäftsführender Gesellschafter: Wilhelm Hakim • Prokura: Jens Bönecke • HRB 1664 Bad Schwartau

Bankverbindung:
Deutsche Apotheker- & Ärztebank Düsseldorf • BLZ: 300 606 01 • Kto.-Nr.: 0004901835
IBAN: DE66 3006 0601 0004 9018 35 • * BIC: DAAEDEDD

deutsche apotheker- und ärztebank

BdZA
Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V.

DGÄZ

QUALITY SMILE
Deutschlands Zahn-Spezialisten

ebm Deutsches Netzwerk Evidenzbasierte Medizin e.V.

Performance mit Factoring

Einfach schnelle Liquidität und Sicherheit.

Mit den **Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR)** haben Sie immer einen starken Factoring-Partner an Ihrer Seite. Und mit unseren PerformancePro-Modulen können Sie durch BenchmarkPro, Erstattungs-Portal, ArgumentationsProfi, danPro-Abrechnungsnetzwerk, Formular- und DokumentenPool und PerformanceCoaching nachhaltig den Erfolg Ihrer Praxis steigern. Überzeugen Sie sich am besten noch heute von unseren Leistungen und Services.

www.dzr.de

Empfehlungsstempel sammeln und gewinnen!

Mit 40 Jahren Erfahrung sind die Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR) der starke, erfahrene und erfolgreiche Partner im Factoring. Die DZR entlasten ihre Kunden von Verwaltungsaufgaben, schaffen durch Factoring Liquidität und bieten Sicherheit vor Forderungsausfällen.

Der hohe Qualitätsanspruch der DZR geht über ihre Leistungen und Services hinaus. Die zunehmende Komplexität und steigende Anforderung im Praxisalltag machen eine fortwährende Weiterentwicklung unverzichtbar. Aus diesem Grund unterstützen die DZR seit Jahren das Fortbildungskonzept der IFG.

Neben einem spannenden Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch können Sie nun zusätzlich von der Partnerschaft zwischen den DZR und der IFG profitieren: Stempel sammeln und gewinnen!

Der einfache Weg zu Ihrem Gewinn:

Beim Besuch eines, von den DZR empfohlenen, IFG-Seminars (markiert durch den blauen Empfehlungsstempel der DZR) erhalten Sie eine Teilnahmekarte. Ausgefüllt wird diese Teilnahmekarte zu Ihrem Glückslos für das große DZR-Jahresgewinnspiel! Am Ende des Fortbildungsjahres 2017 erfolgt dann die Auslosung unter allen Teilnehmern.

Und dies gibt es zu gewinnen:

1. Preis: Fortbildungsgutschein für ein IFG-Seminar im Wert von 750 €
2. – 3. Preis: Fortbildungsgutschein für ein IFG-Seminar im Wert von 500 €
4. – 8. Preis: Fortbildungsgutschein für ein IFG-Seminar im Wert von 250 €

Weitere Informationen zu dem Ablauf, den Gewinnen und den Teilnahmebedingungen können Sie unter **www.dzr.de/ifg** einsehen.

DZR Deutsche Zahnärztliche Rechenzentren | DZR DZR DZR DZR

Gibt es einen Praxiskredit, der nicht wehtut?

Antworten auf Ihre Fragen.
Das **apoPur**-Gespräch.

Nadine Müllers
Kundin der apoBank

Jetzt Termin vereinbaren:
apobank.de/praxiskredit

Weil uns mehr verbindet.

deutsche apotheker- und ärztebank

REFERENTENÜBERSICHT

Al-Nawas, Prof. Dr. Dr. Bilal 69
Mainz

Attin, Prof. Dr. Thomas ..... 25, 116+117, 120+121
Zürich

Bastendorf, Dr. Klaus-Dieter ..... 116+117
Eislingen

Bauersachs, Dr. Anne 59
Sonneberg

Baumgartner, Paul Johannes ..... 124+125
München

Benic, PD Dr. Goran ..... 116+117
Zürich

Bergmann, Dr. Fred 77
Viernheim

Beuer, Prof. Dr. Florian 120
Berlin

Blunck, Dr. Uwe 25
Berlin

Bongard, Dr. Peter 49, 112
Moers

Bornstein, Prof. Dr. Michael 121
Bern

Brodbeck, Dr. Urs ..... 116+117
Zürich

Buchmann, Prof. Dr. Rainer 43
Düsseldorf

Bücking, Dr. Wolfram 53, 76
Wangen im Allgäu

Buckle, Dr. Ian ..... 38+39
Liverpool

Bumann, Prof. Dr. Axel 29, 103
Berlin

Edelhoff, Prof. Dr. Daniel 120
München

Enkelmann, Dr. Claudia E. 126
Königstein/Taunus

Ernst, Prof. Dr. Claus-Peter ..... 116+117
Mainz

Filipovic, Robert 83
Dortmund

Fischer, Dr. Jens 71
Koblenz

Fournier, Dr. Dr. Cay von ..... 124+125
St. Gallen

Frankenberger, Prof. Dr. Roland ..... 38+39
Marburg

Gander, Dr. Dr. Thomas 121
Zürich

Gassert, Marc ..... 54, 89, 124+125
München

Gierthmühlen-Güss, Prof. Dr. Petra ..... 116+117
Freiburg

Gorjinia, Alexander A. 126
Königstein/Taunus

Görrissen, Dr. Sven 35
Kaltenkirchen

Göttfert, Dr. Florian 85
Nürnberg

Grieger-Langner, Suzanna ..... 124+125
Frankfurt

Große, Marleen 74
Holzgerlingen

Hajtó, Dr. Jan 119
München

Harder, PD Dr. Sönke 61
München

Heinze, Markus ..... 124+125
Schenefeld

Hergenroether, Ralf 100
Nürnberg

Hellwig, Prof. Dr. Elmar ..... 116+117
Freiburg

Hobson, Prof. Ross ..... 38+39
London

Hofmann, Markus ..... 104+105
München

Jessen, Jens-Uwe 111
Hamburg

Kasperek, Yvonne 65
Dormagen

Klaiber, Prof. Dr. Bernd 51, 113
Würzburg

Kock, Stephan F. 118
Berlin

Köhler, Hans-Uwe L. 27, 109, 114-117, 123-125
Börwang

Koken, Dr. Serhat ..... 38+39
London

Kordaß, Prof. Dr. Bernd 121
Greifswald

Kruse, Dörte 110
Hamburg

Lange, Dieter ..... 86+87
Bendesdorf

Lüdtke, Daniel 63
Pirna

Lukic, Dr. Dr. Nenad 121
Zürich

Maini, Dr. Anoop ..... 38+39
London

Bei Vorlage dieser Anzeige erhalten Sie 5% Rabatt auf eine Wellnessanwendung Ihrer Wahl

MARITIM
Seehotel Timmendorfer Strand

Mehr erleben...

...beim 8. Dental Summer 2017

Nach einem interessanten Tagungstag entspannen Sie direkt vor Ort im Maritim Seehotel Timmendorfer Strand. Hier erwarten Sie Eleganz und Komfort, hervorragende kulinarische Köstlichkeiten, persönlicher Service und vielfältige Freizeitmöglichkeiten.

Buchen Sie Ihre Übernachtung zum
Dental Summer vom 28. Juni bis 1. Juli 2017
Das reichhaltige Maritim Frühstücksbuffet, die freie Nutzung der Meerwasserschwimmbäder außen und innen sowie täglich eine Flasche Wasser im Zimmer nach Bedarf sind inklusive.

Sonderpreis pro Zimmer und Nacht
Einzelzimmer Parkseite 135 € | Doppelzimmer Parkseite 185 €
Einzelzimmer Seeseite 165 € | Doppelzimmer Seeseite 215 €

Buchen Sie jetzt Ihren Aufenthalt – einfach QR-Code scannen!

MARITIM Seehotel Timmendorfer Strand · Strandallee 73 · 23669 Timmendorfer Strand
Telefon 04503 605-0 · info.tim@maritim.de · www.maritim.de
Betriebsstätte der MARITIM Hotelgesellschaft mbH · Herforder Straße 2 · 32105 Bad Salzuflen

REFERENTENÜBERSICHT

Manhart, Prof. Dr. Jürgen 31, 41
München

Marquardt, Dr. Siegfried 100
Tegernsee

Mauder, Andreas 63
Merseburg

Mehl, Prof. Dr. Dr. Albert 120
Zürich

Meyer, Prof. Dr. Dr. h.c. Georg 73
Greifswald

Meyer-Lückel, Prof. Dr. Hendrik ..... 116+117
Aachen

Müller, Dr. Joachim ..... 98+99, 127
Alsdorf

Nentwig, Prof. Dr. Georg-Hubertus 52
Neuss

Neumeyer, Dr. Stefan 101
Eschlkam

Nix, Michael 94
Duderstadt

Nolte, Dr. Jens ..... 33, 38+39, 94+95
Bad Segeberg

Plaster, ZTM Udo 100
Tegernsee

Plöger, Dr. Mathias 46
Detmold

Qureshi, Dr. Tif ..... 38+39
London

Reitz, Dr. Jürgen 45
Hamburg

Riegl, Prof. Dr. Gerhard ..... 116+117
Augsburg

Rufer, Prof. Dr. Michael 121
Zürich

Sader, Prof. Dr. mult. Robert 69
Frankfurt

Sailer, Prof. Dr. Irena 120
Genf

Sander, Christoph 47
Bremerhaven

Sander, Martina 121
Hamburg

Sander, Sven 88
Cuxhafen

Sander, Prof. Dr. Thomas 55
Bremerhaven

Saneke, Dr. Bernhard ..... 106+107
Wiesbaden

Schellenberger, Jan 67
Hamburg

Schlichting, Dr. Ralf 37
Passau

Schmidt, Dirk ..... 124+125
Düsseldorf

Schmidt, Sabine ..... 81, 116+117
Stuttgart

Schmitter, Prof. Dr. Marc 121
Heidelberg

Schwarz, Hubert ..... 124+125
Büchenbach

Schwenk, Dr. Thomas 57
Nürnberg

Seemann, Prof. Dr. Rainer ..... 116+117
Bern

Shub, Peter ..... 124+125
Bocholt

Stengel, PD Dr. Simon von ..... 104+105
Erlangen

Striegel, Dr. Marcus 57
Nürnberg

Strunz, Dr. Dr. Anette 69
Berlin

Studer, Reto 121
Zürich

Tafuro, Francesco ..... 110+111
Hamburg

Tellmann, Dr. Moritz ..... 75, 104+105
Düsseldorf

Verra, Stefan ..... 108, 124+125
München

Wagner, Bastian 61
München

Wiedey, RA Carsten 69
Hamburg

Wiegand, Prof. Dr. Annette ..... 116+117
Göttingen

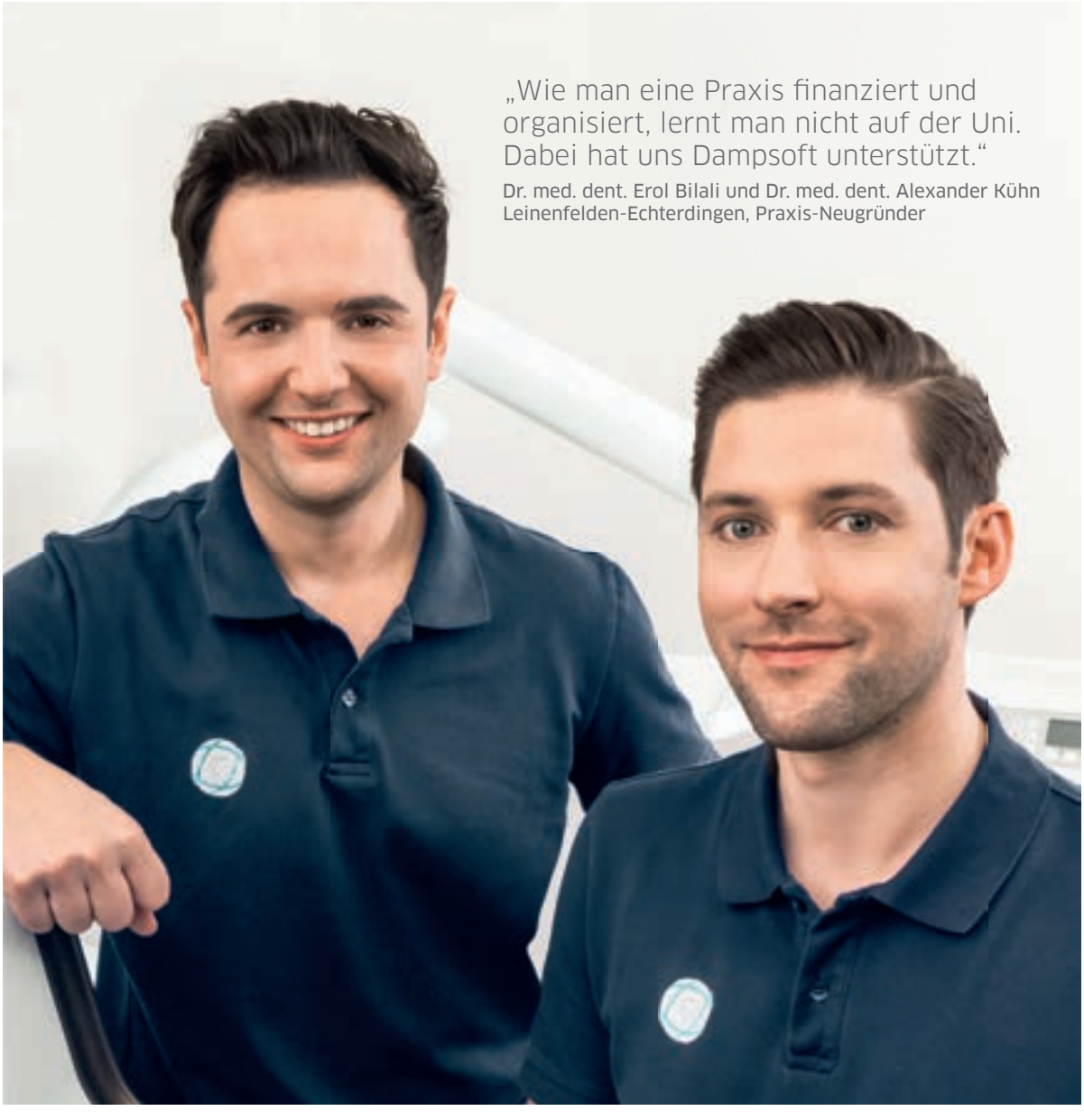
Wießner, ZA Nikolas 85
Nürnberg

Winkler, Prof. Dr. János ..... 75, 104+105
Lüneburg

Wöstmann, Prof. Dr. Bernd ..... 116+117
Giessen

Ziebart, Dr. Dr. Thomas 79
Mainz

Zastrow, M.Sc. Dr. Frank 40
Wiesloch



DANKE DAMPSOFT.
ZUKUNFT GESICHERT.

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.

DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

Ästhetische Zahnheilkunde

4651 Mi. 28.6. 9-17 h Timmendorfer Strand
Bisshebung des Erosions- und Abrasionsgebisses mit direkter Adhäsivtechnik – Theorie
Prof. Dr. Thomas Attin, Dr. Uwe Blunck 25

4654 Mi. 28.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Perfekte Kompositrestaurationen in Front- und Seitenzähnen
Prof. Dr. Jürgen Manhart 31

4688 Mi. 28.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Progressives Smile Design – Step by Step schnell zu schönen, geraden Zähnen
Dr. Jens Nolte 33

4651-A Do. 29.6. 9-17 h Timmendorfer Strand
Bisshebung des Erosions- und Abrasionsgebisses mit direkter Adhäsivtechnik – Workshop
Prof. Dr. Thomas Attin, Dr. Uwe Blunck 25

4657 Do. 29.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Keramikveneers von A – Z
Prof. Dr. Jürgen Manhart 41

4660 Fr. 30.6. 9-17 h Timmendorfer Strand
Frontzahnrestauration mit Komposit – Theorie
Prof. Dr. Bernd Klaiber 51

4661 Fr. 30.6 9-17 h Timmendorfer Strand
Ästhetik braucht Funktion
Dr. Wolfram Bücking 53

4665 Fr. 30.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Ästhetik – base of success
„Durch Ästhetik zur Erfolgspraxis“
Dres. Marcus Striegel & Thomas Schwenk 57

4660-A Sa. 1.7 9-17 h Timmendorfer Strand
BELEGT **Frontzahnrestauration mit Komposit – Workshop**
Prof. Dr. Bernd Klaiber 51

4672 Sa. 1.7 9-17 h Timmendorfer Strand
Aus Erfahrung lernen:
Neues und Bewährtes aus der dentalen Trickkiste
Dr. Wolfram Bücking 76

ZAT 1 Fr. 7. + Sa. 8.7. 9-17 / 9-17 h Tegernsee
Die natürliche Wiederherstellung von Ästhetik und Funktion
Ralf Hergenroether, Dr. Siegfried Marquardt, ZTM Udo Plaster (weiterer Termin auf dieser Seite) 100

4694 Fr. 17. + Sa. 18.11. 12-20 / 9-17 h Düsseldorf
Frontzahnrestauration mit Komposit – Workshop
Prof. Dr. Bernd Klaiber 113

CDE Fr. 24. + Sa. 25.11. 14-19 / 9-16 h Gauting
Veneers – Eine wertvolle Ergänzung in jeder Praxis
Dr. Jan Hajtó 119

Coaching / Führung

4663 Fr. 30.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
QI-Gung 2.0 – Wie Sie Ihren Akku quickchargen und Ihre Resilienz erhöhen (Zusammenfassung)
Marc Gassert 54

FT1 Fr. 30.6. + Sa. 1.7. 10-19 / 9.30-14 h Hamburg
Führungstraining für Zahnärzte
Dörte Kruse, Francesco Tafuro (weitere Termine auf dieser Seite) 110

4692 Fr. 22. + Sa. 23.9. 12-20 / 9-17 h Düsseldorf
QI-Gung 2.0 – Wie Sie Ihren Akku quickchargen und Ihre Resilienz erhöhen
Marc Gassert 89

4634 Fr. 22. + Sa. 23.9. 10-22 / 9-17 h Hamburg
Teta I – Moderne Führungstechniken – So führen Sie sich und andere richtig!
Dieter Lange 87

4635 Fr. 27. + Sa. 28.10. 10-22 / 9-17 h Hamburg
Teta II – Die Umsetzug der modernen Führungstechniken
Dieter Lange 87

4693 Fr. 17. + Sa. 18.11. 12-20 / 9-17 h Düsseldorf
Personalführung 4.0
Stephan F. Kock 118

4698 Fr. 17. + Sa. 18.11. 9-17 / 9-17 h Düsseldorf
Chef-Seminar:
Führen heisst reden – nicht bohren!
Hans-Uwe L. Köhler 114

4636 Fr. 24. + Sa. 25.11. 10-22 / 9-17 h Hamburg
Teta III – Wie erreichen wir, dass statt zu immer „besseren“ Raupen, die Transformation zum Schmetterling gelingt?
Dieter Lange 87

4637 Fr. 1. + Sa. 2.12. 10-22 / 9-17 h Hamburg
Resilienz versus Burn out
Dieter Lange 86

4724 Sa. 3. – Fr. 9.2.2018 Sa. 20 h – Fr. 18 h Ischgl
Chefsache 4.0: Strategische Praxisführung 2018
Hans-Uwe L. Köhler 123

4700 Fr. 23. + Sa. 24.2.2018 Fr. 9 h – Sa. 17 h Düsseldorf
19. Best Day – „Begeisterung“ – Wege zur dauerhaften Motivation im Beruf und im Alltag
Paul Johannes Baumgartner, Dr. Dr. Cay von Fournier, Marc Gassert, Suzanna Grieger-Langner, Markus Heinze, Hans-Uwe L. Köhler, Dirk Schmidt, Hubert Schwarz, Peter Shub, Stefan Verra ..... 124+125

DEW Do. 10. – So. 13.5.2018 Do. 16 h – So. 15 h
Mallorca, Palma Nova
Der erfolgreiche Weg – Das Intensiv-Training für eine großartige Zukunft
Dr. Claudia E. Enkelmann, Alexander A. Gorjinia 126

4747 Do. 31.5. – So. 3.6.2018 Do. 16 h – So. 15 h
Mallorca, Palma Nova
FULL HOUSE – Update zum Erfolg – Das Teamevent für maximalen Nutzen
Dr. Joachim Müller 127

Endodontie

4683 Mi. 28.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Endodontie – Probleme? Lösungen: Wann, Warum, Wie!!
Dr. Ralf Schlichting 37

4684 Do. 29.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Endodontie – Probleme? Lösungen: Wann, Warum Wie!! – Workshop
Dr. Ralf Schlichting 37

4681 Sa. 1.7. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Moderne Endodontie – Workshop
Dr. Florian Göttfert, ZA Nikolas Wießner 85

id infotage dental 2017

Innovationen entdecken.
Produkte erleben.

Ihr Branchen-Treffpunkt:

- Neueste Entwicklungen
- Innovative Produkte
- Neue Impulse
- Vortragsforum „dental arena“

München · 14. Oktober 2017
Messegelände

Stuttgart · 20./21. Oktober 2017
Messegelände

FACH DENTAL SÜDWEST

Frankfurt/M. · 10./11. November 2017
Messegelände

www.infotage-dental.de

Funktionsanalyse und -therapie / Schienentherapie

4653 Mi. 28. + Do. 29.6. 9-17 / 9-17 h Timmendorfer Strand
Klinische Funktionsanalyse und manuelle Strukturanalyse in der täglichen Praxis (CMD-I)
Prof. Dr. Axel Bumann 29

4688 Mi. 28.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Progressives Smile Design – Step by Step schnell zu schönen, geraden Zähnen
Dr. Jens Nolte 33

IA Fr. 30.6. 8.30-17:30 h Timmendorfer Strand
Inman Aligner – Schnell zum schönen Lächeln!
Dr. Jens Nolte, ZA Michael Nix (weitere Termine auf dieser Seite) ... 94

4661 Fr. 30.6 9-17 h Timmendorfer Strand
Ästhetik braucht Funktion – ein bewährtes Gesamtbehandlungskonzept
Dr. Wolfram Bücking 53

4673 Sa. 1.7. 9-17 h Timmendorfer Strand
ZahnMEDIZIN: Funktion ist nicht alles, aber ohne Funktion ist alles nichts!
Prof. Dr. Dr. h.c. Georg Meyer 73

4613 Fr. 22. + Sa. 23.9. 10-19 / 9-17 h Stuttgart
Klinische Funktionsanalyse und manuelle Strukturanalyse in der täglichen Praxis (CMD-I)
Prof. Dr. Axel Bumann (weiterer Termin auf dieser Seite) 103

LOG IA Sa. 2.12. 8.30-17:00 h Bad Segeberg
Inman Aligner in der Praxis
Dr. Jens Nolte 95

4701 Fr. 19.1.2018 14-19 h Düsseldorf
CAD/CAM Verfahren: Effizient für die Praxis 120

4702 Sa. 20.1.2018 9-19 h Düsseldorf
Update Schienen-Therapie: Was ist wichtig, was ist nützlich? 121

Ganzheitliche Zahnheilkunde / Gesundheit

4674 Sa. 1.7. 10-18 h Timmendorfer Strand
„effektive" Bewegung und„artgerechte" Ernährung
Dr. Moritz Tellmann, Prof. Dr. János Winkler 75

4645 Sa. 30.9. – Di. 3.10. Sa. 18 – Di. 15 h Timmendorfer Strand
Der leichte Weg zu Vitalität und Gelassenheit
Markus Hofmann, Dr. Moritz Tellmann, Prof. Dr. János Winkler (weitere Termine auf diesen Seiten) ... 104+105

Implantologie / Implantatprothetik / PA

4656 Mi. 28.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Vom Beginner zum Gewinner – Einstieg in Deinen Praxiserfolg
Dr. Sven Görrissen M.Sc. 35

4669 Mi. 28.6. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Goldstandard für den implantologisch tätigen Praktiker
Dr. Frank Zastrow M.Sc. 40

4658 Do. 29.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
BELEGT **Mukogingival, Parodontal- und Implantatchirurgie – Workshop**
Prof. Dr. Rainer Buchmann 43

4666 Do. 29.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Professionelle Implantologie in der ästhetischen Zone
Dr. Peter Bongard 49

4687 Do. 29.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Implantologie Workshop für Einsteiger
Dr. Mathias Plöger 46

4662-A Fr. 30.6. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
„Ein- oder zweiteilig? Die neuen Meisinger-Implantatsysteme stellen sich vor"
Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig 52

4662-B Fr. 30.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
„Ein- oder zweiteilig? Die neuen Meisinger-Implantatsysteme stellen sich vor"
Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig 52

4662-F Fr. 30.6. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Die Sofortversorgung/Sofortbelastung dentaler Implantate
PD Dr. Sönke Harder, Bastian Wagner 61

4671 Fr. 30.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Implantologie-Starter-Tag/My First Implant
Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Prof. Dr. mult. Robert Sader, Dr. Dr. Anette Strunz, RA Carsten Wiedey 69

4659 Sa. 1.7. 10-18 h Timmendorfer Strand
SMILE DESIGN – das zeitgemässe Knochen- und Weichgewebsmanagement für den ästhetischen Langzeiterfolg in der Implantologie
Dr. Fred Bergmann 77

4676 Sa. 1.7. 10-18 h Timmendorfer Strand
Implantologie Step by Step – Workshop
Dr. Dr. Thomas Ziebart 79

ZAT 3 Fr. 13. + Sa. 14.10. 15-19 / 9-16 h Tegernsee
„Tissue Master" – Intensives chirurgisches Gewebemanagement mit den „Blades" – eine innovative und minimalinvasive Verfahrenstechnik
Dr. Stefan Neumeyer 101

WDW2 Sa. 18.11. 9-17 h Moers
Wünsch Dir was! – Live OP-Kurs
Dr. Peter Bongard 112

LOG003 Sa. 18.11. 8.15-17:30 h Bad Segeberg
Ein PA-Konzept für GKV und PKV Patienten von der PA-Vorbehandlung bis zur PA-Nachbehandlung
Dr. Jens Nolte 95

Kommunikation / Körpersprache / Gedächtnistraining

SA Di. 20.6. 10-18 h Köln
Schlagfertig und erfolgreich
Sven Sander (weitere Termine auf dieser Seite) 88

4652 Mi. 28. + Do. 29.6. 9-17 / 9-17 h Timmendorfer Strand
Das Patientenberatungsgespräch
Hans-Uwe L. Köhler 27

4609 Fr. 20. + Sa. 21.10. 12-20 / 9-17 h Düsseldorf
Körpersprache Master Class – Fokus auf persönlichem Feedback
Stefan Verra 108

4699 Fr. 24. + Sa. 25.11. 9-21 / 9-17 h Düsseldorf
Kommunikationstraining für Zahnärztinnen und Zahnärzte
Hans-Uwe L. Köhler 115

4700 Fr. 23. + Sa. 24.2.2018 Fr. 9 h – Sa. 17 h Düsseldorf
19. Best Day – „Begeisterung" – Wege zur dauerhaften Motivation im Beruf und im Alltag
Paul Johannes Baumgartner, Dr. Dr. Cay von Fournier, Marc Gassert, Suzanna Grieger-Langner, Markus Heinze, Hans-Uwe L. Köhler, Dirk Schmidt, Hubert Schwarz, Peter Shub, Stefan Verra ..... 124+125

Wir machen Occlusion sichtbar®. Seit 1953 stellen wir Artikulations- und Occlusions-Prüfmittel her, mit dem Ziel, eine möglichst naturgetreue Darstellung der Occlusionsverhältnisse zu erreichen. Wir bieten ein umfassendes Sortiment von verschiedenen Artikulationspapieren und Occlusionsprüffolien in unterschiedlichen Stärken, Formen und Farben an.

Bausch

...wir machen Occlusion sichtbar®

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG | Oskar-Schindler-Str. 4 | 50769 Köln
T: 0221-70936-0 | F: 0221-70936-66 | info@bauschdental.de | www.bauschdental.de

PRI_ADV_SICHTBAR_IFG_160921

Praxismanagement u. -organisation / Unternehmensführung

FT5 Fr. 16. + Sa. 17.6. 10-18 / 9-14 h Hamburg
Zahnärzte-Unternehmer-Workshop
Jens-Uwe Jessen, Francesco Tafuro
(weitere Termine auf dieser Seite) *111*

4686 Do. 29.6. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Die digitale Praxis 5.2.
Dr. Jürgen Reitz *45*

4685 Do. 29.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Online-Marketing: mit Google & Co. zum Praxiserfolg
Christoph Sander *47*

4664 Fr. 30.6. 10-18 h Timmendorfer Strand
Patientengewinnung durch richtige Positionierung
Prof. Dr. Thomas Sander *55*

4662-C Fr. 30.6. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Planspiel Praxisgründung – Zahlen, Daten, Fakten spielend leicht erfassen
Dr. Anne Bauersachs *59*

4662-D Fr. 30.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Praxisabgabe / Praxisübernahme
Daniel Lüdtke, Andreas Mauder *63*

4662-E Fr. 30.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Digitale Praxisverwaltung und die Konsequenzen des eHealth-Gesetzes
Dr. Jens Fischer *71*

4667 Fr. 30.6. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Delegieren als Aufgabe
Yvonne Kasperek *65*

4668 Fr. 30.6. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Fit for the Future – wo die Digitalisierung von Zahnarztpraxen hinführen kann
Jan Schellenberger *67*

4677 Sa. 1.7. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Ihre Praxis kann mehr – digital und einfach
Marleen Große *74*

4678 Sa. 1.7. 10-13:30 h Timmendorfer Strand
Update – korrekte Abrechnung – private Zusatzleistungen beim GKV-Patienten
Sabine Schmidt *81*

4679 Sa. 1.7. 14:30-18 h Timmendorfer Strand
Die Praxis der Zukunft – Positionierung als Schlüssel zum Erfolg
Robert Filipovic *83*

4690 Sa. 30.9. – Di. 3.10. Sa. 12 h – Di. 15 h
Palma Nova / Mallorca
Cheftraining: Praxiserfolg komplett
Dr. Bernhard Saneke ..... *106+107*

4670 Sa. 30.9. – Di. 3.10. Sa. 16 h – Di. 15 h
Palma Nova / Mallorca
Das Mallorca Event für das ganze Team
Hans-Uwe L. Köhler *109*

M-06 Sa. 18.11. 10-17 h Alsdorf
Die Grundlagen unseres Erfolgs
Dr. Joachim Müller *99*

4724 Sa. 3. – Fr. 9.2.2018 Sa. 20 h – Fr. 18 h Ischgl
Chefsache 4.0: Strategische Praxisführung 2018
Hans-Uwe L. Köhler *123*

4747 Do. 31.5. – So. 3.6.2018 Do. 16 h – So. 15 h
Mallorca, Palma Nova
FULL HOUSE – Update zum Erfolg – Das Teamevent für maximalen Nutzen
Dr. Joachim Müller *127*

Prophylaxe

LOG001 Sa. 9.9. 8.15-17:30 h Bad Segeberg
Einführung in die professionelle Zahnreinigung beim Erwachsenen
Dr. Jens Nolte *95*

M-05 Sa. 7.10. 10-17 h Alsdorf
Selbstläufer Prophylaxe
Dr. Joachim Müller *98*

LOG002 Sa. 7.10. 8.15-17:30 h Bad Segeberg
Vom richtigen Zahnsteinentfernen mit Schall- und Ultraschallinstrumenten bis zur perfekten minimalinvasiven PA mittels Ultraschall
Dr. Jens Nolte *95*

4747 Do. 31.5. – So. 3.6.2018 Do. 16 h – So. 15 h
Mallorca, Palma Nova
FULL HOUSE – Update zum Erfolg – Das Teamevent für maximalen Nutzen
Dr. Joachim Müller *127*

Prothetik / Totalprothetik

4680 Fr. 17. + Sa. 18.11. 9-19:30 / 9-17 h Düsseldorf
Prävention und Prothetik im Praxisteam – kleiner Aufwand für grosse Lösungen?
Prof. Dr. Thomas Attin, Dr. Klaus-Dieter Bastendorf, Dr. Goran Benic, Dr. Urs Brodbeck, Prof. Dr. Claus-Peter Ernst, Prof. Dr. Petra Gierthmühlen-Güss, Prof. Dr. Elmar Hellwig, Hans-Uwe L. Köhler, Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel, Prof. Dr. Gerhard Riegl, Sabine Schmidt, Prof. Dr. Rainer Seemann, Prof. Dr. Annette Wiegand, Prof. Dr. Bernd Wöstmann ..... *116+117*

PARTNERVERANSTALTUNGEN

IAS Mi. 28.6. – Fr. 30.6. Timmendorfer Strand
IAS World Symposium IV 2017 ..... *38+39*

DGOI Fr. 14. + Sa. 15.7. Bruchsaal
Implantologie & Coaching
(weitere Termine auf dieser Seite) ..... *90+91*

DGÄZ Fr. 15. + Sa. 16.9. Hamburg
Der Natur auf der Spur ..... *92+93*

WEKO Fr. 15. + Sa. 16.9. Schloss Westerburg
Grundlagen der Okklusion für Zahnärzte
(weitere Termine auf dieser Seite) ..... *96+97*

8. IFG & BdZA DENTAL SUMMER

Mi. 28. Juni bis Sa. 1. Juli 2017

Allgemeine Informationen

www.dental-summer.de & www.ifg-fortbildung.de

Mittwoch 28.6.

	Tageskurs 9 – 17 Uhr	Tageskurse 10 – 18 Uhr			Halbtageskurse 10 – 13.30 oder 14.30 – 18 Uhr
9:00	**4651 – Prof. Dr. Thomas Attin & Dr. Uwe Blunck** Bisshebung des Erosions- und Abrasionsgebisses mit direkter Adhäsivtechnik – Theorie –				
9:30					
10:00		**4654 – Prof. Dr. Jürgen Manhart** Perfekte Kompositrestaurationen in Front- und Seitenzähnen – Workshop –	**4656 – Dr. Sven Görrissen M.Sc.** Vom Beginner zum Gewinner – Einstieg in Deinen Praxiserfolg – Workshop –	**4683 – Dr. Ralf Schlichting** Endodontie – Probleme? Lösungen: Wann, Warum, Wie!!	**4669 – Dr. Frank Zastrow M.Sc.** Goldstandard für den implantologisch tätigen Praktiker
10:30					
11:00					
11:30					
12:00					
12:30					
13:00					
13:30					
14:00					
14:30					**4688 – Dr. Jens Nolte** Progressives Smile Design – Step by Step zu schönen, geraden Zähnen
15:00					
15:30					
16:00					
16:30					
17:00					
17:30					
18:00					

Seminargebühren:

6 Zeitstunden-Kurs	EUR 354
3 Zeitstunden-Kurs	EUR 176

Rabattierung

bei 4 Tagen	(freie Kursauswahl)	**-20 %**
bei 3 Tagen	(freie Kursauswahl)	**-15 %**
bei 2 Tagen	(freie Kursauswahl)	**-10 %**

Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie **10% Preisnachlass** auf die Kursgebühr!

Präsentiert von
deutsche apotheker- und ärztebank
BdZA
Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V.
www.facebook.de/dentalsummer
Ablauf und Rahmenprogramm siehe Seite 24

Mi. 28. + Do. 29.6.		Donnerstag 29.6.								
2-Tageskurse 9 – 17 Uhr		Tageskurse 9 – 17 Uhr		Tageskurse 10 – 18 Uhr				Halbtageskurse 10 – 13.30 oder 14.30 – 18 Uhr		
4652 – Hans-Uwe L. Köhler Das Patientenberatungsgespräch	**4653 – Prof. Dr. Axel Bumann** Klinische Funktionsanalyse und manuelle Strukturanalyse in der täglichen Praxis (CMD-I)	**4651-A – Prof. Dr. Thomas Attin & Dr. Uwe Blunck** Bisshebung des Erosions- und Abrasionsgebisses mit direkter Adhäsivtechnik – Workshop –	**IAS Academy** IAS World Symposium IV 2017 *Dieser Kurs findet im Hotel Seeschlösschen statt!*	**4657 – Prof. Dr. Jürgen Manhart** Keramikveneers von A – Z	BELEGT **4658 – Prof. Dr. Rainer Buchmann** Mukogingival, Parodontal- und Implantatchirurgie – Workshop –	**4684 – Dr. Ralf Schlichting** Endodontie – Probleme? Lösungen: Wann, Warum Wie!! – Workshop –	**4666 – Dr. Peter Bongard** Professionelle Implantologie in der ästhetischen Zone – Workshop –	**4686 – Dr. Jürgen Reitz** Die digitale Praxis 5.2.		9:00
										9:30
										10:00
										10:30
										11:00
										11:30
										12:00
										12:30
										13:00
										13:30
										14:00
								4687 – Dr. Mathias Plöger Implantologie für Einsteiger – Workshop –	**4685 – Christoph Sander** Online-Marketing: mit Google & Co. zum Praxiserfolg	14:30
										15:00
										15:30
										16:00
										16:30
										17:00
										17:30
										18:00

Die Seminarbeschreibungen finden Sie auf den Seiten 25 - 85

8. IFG & BdZA DENTAL SUMMER

Mi. 28. Juni bis Sa. 1. Juli 2017

Allgemeine Informationen

www.dental-summer.de & www.ifg-fortbildung.de

Freitag 30.6.

	Tageskurse 9 – 17 Uhr		Tageskurse 10 – 18 Uhr				Halbtageskurse 10 – 13.30 oder 14.30 – 18 Uhr			
9:00	**4660 – Prof. Dr. Bernd Klaiber** Frontzahnrestauration mit Komposit – Theorie –	**4661 – Dr. Wolfram Bücking** Ästhetik braucht Funktion – ein bewährtes Gesamtbehandlungskonzept								
9:30										
10:00			**4663 – Marc Gassert** QI-Gung 2.0 – Wie Sie Ihren Akku quickchargen und Ihre Resilienz erhöhen	**4664 – Prof. Dr. Thomas Sander** Patientengewinnung durch richtige Positionierung	**4665 – Dres. Marcus Striegel & Thomas Schwenk** Ästhetik – base of success „Durch Ästhetik zur Erfolgspraxis“	**4671 – Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas & Prof. Dr. mult. Robert Sader Dr. Dr. Anette Strunz & RA Carsten Wiedey** Implantologie-Starter-Tag/My First Implant	**4662-A – Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig** „Ein- oder zweiteilig? Die neuen Meisinger-Implantatsysteme stellen sich vor“	**4662-C – Dr. Anne Bauersachs** Planspiel Praxisgründung Zahlen, Daten, Fakten spielend leicht erfassen	**4667 – Yvonne Kasperek** Delegieren als Aufgabe	**4662-F – PD Dr. Sönke Harder & Bastian Wagner** Die Sofortversorgung/Sofort-belastung dentaler Implantate
10:30										
11:00										
11:30										
12:00										
12:30										
13:00										
13:30										
14:00										
14:30							**4662-B – Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig** „Ein- oder zweiteilig? Die neuen Meisinger-Implantatsysteme stellen sich vor“	**4662-D – Daniel Lüdtke & Andreas Mauder** Praxisabgabe / Praxisübernahme vs. Praxisneugründung	**4668 – Jan Schellenberger** Fit for the Future – wo die Digitalisierung von Zahnarztpraxen hinführen kann	**4662-E – Dr. Jens Fischer** Digitale Praxisverwaltung und die Konsequenzen des eHealth-Gesetzes
15:00										
15:30										
16:00										
16:30										
17:00										
17:30										
18:00										

Präsentiert von deutsche apotheker- und ärztebank

BdZA
Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V.

www.facebook.de/dentalsummer

Ablauf und Rahmenprogramm siehe Seite 24

Samstag. 1.7.								
Tageskurse 9 – 17 Uhr			Tageskurse 10 – 18 Uhr			Halbtageskurse 10 – 13.30 oder 14.30 – 18 Uhr		
BELEGT **4660-A – Prof. Dr. Bernd Klaiber** Frontzahnrestauration mit Komposit – Workshop –	**4672 – Dr. Wolfram Bücking** Aus Erfahrung lernen: Neues und Bewährtes aus der dentalen Trickkiste	**4673 – Prof. Dr. Dr. h.c. Georg Meyer** ZahnMEDIZIN: Funktion ist nicht alles, aber ohne Funktion ist alles nichts!						9:00
								9:30
			4674 – Dr. Moritz Tellmann & Prof. Dr. János Winkler „effektive" Bewegung und „artgerechte" Ernährung	**4659 – Dr. Fred Bergmann** SMILE DESIGN – das zeitgemäße Knochen- und Weichgewebsmanagement für den ästhetischen Langzeiterfolg in der Implantologie – Workshop –	**4676 – Dr. Dr. Thomas Ziebart** Implantologie Step by Step – Workshop –	**4677 – Marleen Große** Ihre Praxis kann mehr – digital und einfach	**4678 – Sabine Schmidt** Update – korrekte Abrechnung – private Zusatzleistungen beim GKV-Patienten	10:00
								10:30
								11:00
								11:30
								12:00
								12:30
								13:00
								13:30
								14:00
						4679 – Robert Filipovic Die Praxis der Zukunft – Positionierung als Schlüssel zum Erfolg	**4681 – Dr. Florian Göttfert & ZA Nikolas Wießner** Moderne Endodontie – Workshop –	14:30
								15:00
								15:30
								16:00
								16:30
								17:00
								17:30
								18:00

Die Seminarbeschreibungen finden Sie auf den Seiten 25 - 85

8. IFG & BdZA DENTAL SUMMER

Mi. 28. Juni bis Sa. 1. Juli 2017

Präsentiert von deutsche apotheker- und ärztebank

Allgemeine Informationen
www.dental-summer.de & www.ifg-fortbildung.de **www.facebook.de/dentalsummer**

Mittwoch 28.6.

08 h Eröffnung der Dentalausstellung

09 h parallel stattfindende Seminare und Workshops

18 h **After Work Party** – in der Dentalausstellung
Einladung zu „Currywurst" und Getränken
Partner: **BFS Health finance**
„3. DS Tretbootrennen" + „1. DS Beachball-Turnier"
– Auslosung der Mannschaften –

21 h **Party mit Eröffnungsparty mit DJ**
im Nightclub des Maritim – mit Freigetränken
Partner: **Synchrodent**

Donnerstag 29.6.

10 h parallel stattfindende Seminare und Workshops

18 h **„Tretbootrennen"** – mit Freigetränken, *Partner:* **Health AG**

19 h **„Beachball-Turnier"** – mit Freigetränken, *Partner:* **Health AG**

20 h **After Work Party** – Maritim See-Seiten-Terrasse
Grill & Chill, *Partner:* **apoBank & Straumann**

Freitag 30.6.

09 h parallel stattfindende Seminare und Workshops

18 h **„Tretbootrennen"** – mit Freigetränken, *Partner:* **Health AG**

19 h **„Beachball-Turnier"** – mit Freigetränken, *Partner:* **Health AG**

20 h Dental Summer **Partynight** mit Live Musik von
„Max and Friends" in Kooperation mit der „Alumni-Nacht der Zahnmedizin" des BdZA
Partner: **Health AG, Pluradent** und **Synchrodent**
Auch Freunde und Bekannte sind herzlich eingeladen!

Samstag 1.7.

09 h parallel stattfindende Seminare und Workshops

18 h **„Tretbootrennen"** – Final-Runde mit Freigetränken,
Partner: **Health AG**

19 h **„Beachball-Turnier"** – mit Freigetränken, *Partner:* **Health AG**

20 h **Siegerehrung des „Tretbootrennens" + „Beachball-Turnier"**
mit BBQ und Getränken, *Partner:* **BFS Health finance**

22 h **Beachparty**

23 h **Abschluss-Feuerwerk**

BISSHEBUNG DES EROSIONS- UND ABRASIONS-GEBISSES MIT DIREKTER ADHÄSIVTECHNIK

Die Phase zwischen der Schiene und der permanenten Restauration

Die Erfolge der Prävention haben zur Folge, dass ein zunehmend größerer Anteil der Patienten zwar eine höhere Anzahl an Zähnen aufweist, die aber oftmals starke Abnutzungserscheinungen (Erosionen, Abrasionen etc.) zeigen. Damit einher kommt es i.d.R. zu einer Absenkung des Bisses mit Verlust der Kieferrelation. Nach einer erfolgreichen Schienentherapie zur Prüfung der neuen therapeutischen Bisslage besteht dann das Problem, diese Bisslage in permanente Restaurationen zu überführen. Ein Schritt auf diesem Wege ist der **temporäre Aufbau der Kauflächen mit Komposit**, um einerseits die neue Bisslage weiterhin auch ohne Schiene prüfen zu können und andererseits *„Schritt für Schritt"* die Zähne bzw. Quadranten für die endgültigen Versorgungen vorzubereiten.

Im Kurs wird zunächst die Ätiologie von Erosionen der Zähne beschrieben und entsprechende Präventionsmaßnahmen erläutert. Im Anschluss werden die Grundlagen zur Bisshebung und Einstellung der neuen Kieferrelation mit Okklusionsschienen erörtert. Dann werden Methoden zur Etablierung der neuen Kieferrelation vorgestellt, bei der okklusale Tableaus, Eckzahn- und Frontzahnaufbauten aus Komposit mit Adhäsivtechnik in direkter Technik beim Patienten rekonstruiert werden. Dazu werden die Vorbehandlungen der verschiedenen möglichen Haftflächen wie Zahnhartsubstanz, Amalgam, Metall und Keramik dargestellt. Die Techniken des direkten Aufbaus der Kauflächen im Seitenzahnbereich und der Inzisalkanten im Frontzahnbereich mit Komposit werden von den Teilnehmern an Modellen geübt, so dass sie **in der Praxis** umgesetzt werden können. Abschließend wird das Vorgehen zur endgültigen Versorgung des gehobenen Bisses mit Keramikteilkronen bzw. -veneers dargestellt.

Gliederung des Kurses:

- Ätiologie und Prävention von Zahnerosionen
- Grundbegriffe der Funktionslehre
- Temporäre Umsetzung der Bisshebung
- Haftung an Zahnhartsubstanz und an vorhandenen Restaurationen
- Vorbehandlung von Schmelz, Dentin, Metall, Amalgam, Komposit, Keramik
- Übersicht Adhäsivsysteme, Wertung und Handhabung

Workshop 4651-A

- Praktische Übung: temporäre Bisshebung im Seitenzahnbereich mit Kompositen
- Komposite für den Front- und Seitenzahnbereich – Übersicht, Klassifikationen und Einteilungen
- Merkregel für die Frontzahnästhetik
- Praktische Übung: Aufbau der Inzisalkanten von Frontzähnen
- Keramikversorgungen im Front- (Veneers) und Seitenzahnbereich (okklusale Tableaus, Teilkronen)

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referenten
Prof. Dr. Thomas Attin, Zürich

Dr. Uwe Blunck, Berlin

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursnummer | Datum
4651 | Mi. 28. Juni
9.00 – 17.00 Uhr

Kursgeld
€ 354 inkl. Tagungsverpflegung

Workshop 4651-A | Do. 29. Juni
9.00 – 17.00 Uhr
€ 354 inkl. Tagungsverpflegung

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

ENA WHITE 2.0

The fastest home bleaching

Ganz ohne Schiene, einfach und bequem: Ena White 2.0 ist das moderne System für kosmetisches Home Bleaching. Die innovative Darreichung in der Zahnbürste erlaubt eine einfache Zahnaufhellung überall – zu Hause, im Büro, auf Reisen … Patienten, die bisher traditionell behandelt wurden, werden von Ena White 2.0 begeistert sein.

ENA WHITE 2.0 EINZELPACKUNG

Bleachingsystem-Zahnbürste mit 6 ml Zahnaufhellungsgel für 20 Behandlungstage.

Art.-Nr.: ECW01
Preis: 81,50 €

ENA WHITE 2.0 PACKUNG MIT 24 ST.

24 Bleachingsystem-Zahnbürsten mit je 6 ml Zahnaufhellungsgel für insgesamt 24 x 20 Behandlungstage.

Art.-Nr.: ECW24
Preis: 1.325,00 €

Preise zzgl. MwSt.

BmedS
Beste medizinische Spezialitäten GmbH seit 1981

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • D-23669 Timmendorfer Strand
Tel.: 04503 - 7799-0 • Fax: 04503 - 779977
www.bmeds.de • mail@bmeds.de

estetica GRUPPO MICERIUM

LOSER & CO
öfter mal was Gutes…

DAS PATIENTENBERATUNGSGESPRÄCH

– das Erfolgsseminar für das ganze Team

Wie Sie Ihre Patienten

noch **effektiver** und
noch **überzeugender** beraten

- Wie Sie sich und Ihr Team für die Aufgaben der Zukunft motivieren!
- Wie Sie den Wert Ihrer Leistung präsentieren!
- Wie Sie den Preis Ihrer Leistung darstellen!
- Wie Sie Ihre Energie optimal in einem Gespräch einsetzen!
- Wie Sie mit Ihrer emotionalen Intelligenz Menschen gewinnen und überzeugen!

Hans-Uwe L. Köhler

- Seit 1977 werden von Hans-Uwe L. Köhler Seminare und Vorträge zu den Themen Marketing, Management, Verkauf, Führung, Rhetorik und Strategische Unternehmensführung gehalten.
- 1993 veröffentlichte Köhler im KÖHLER VERLAG das Erfolgsbuch „Wie Sie Ihre Patienten überzeugen!“ jetzt in der 4. Auflage
- 1997 erhielt Hans-Uwe L. Köhler den deutschen Trainingspreis für sein Zahnärzte-Seminar: „Wie Sie Ihre Patienten effektiver beraten.“
- Topseller 2005 mit Dr. Wolfgang Drücke: „Prognose: Praxiserfolg”
- Topseller 2006 „Für alle Fälle”
- 2010 wird Köhler durch die GSA als innovativster Trainer ausgezeichnet

Bereits seit 20 Jahren erfolgreich im Programm!

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Hans-Uwe L. Köhler,
Börwang

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Vom Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4652
Mi. 28. + Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 698
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeiten
jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr

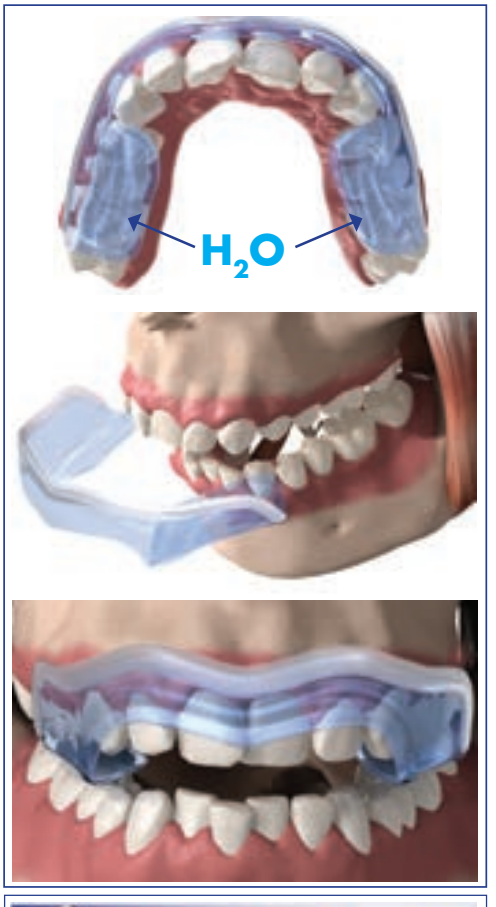
Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

Der Aqualizer ist eine vorkonfektionierte Aufbissschiene. Als akute Soforthilfe bei Spannungskopfschmerzen ist der Aqualizer für fast alle Patienten geeignet. Die Anwendung ist sehr einfach und effektiv in der Wirkung. Muskuläre Verspannungen, die durch Pressen oder Knirschen mit den Zähnen ausgelöst werden, können mit einem Aqualizer schnell entspannt werden.
Die nach dem hydrostatischen Prinzip aufgebaute Schnell-Schiene passt sich automatisch an die physiologischen Gegebenheiten des Patienten/in an. Der Aqualizer wird heute in vielen Bereichen der Medizin, Zahnmedizin, Physiotherapie und der Osteopathie zur Behandlung des CMD Syndroms eingesetzt.

- **neues Design**
- **optimierte Passform**
- **schlankere bissfeste Wasserpolster**
- **mehr Tragekomfort**
- **keine Vorbereitungen nötig**
- **Schiene adaptiert sich nach 10 Sekunden von selber**
- **bewährt seit über 25 Jahren**
- **als Vorbereitung für ein neuromuskuläres Bissregistrat**
- **verschiedene Größen**
- **verschiedene Bisshöhen**

www.aqualizer.de



Dentrade e.K.

Monheimer Str.13
D-50737 Köln
Phone: +49 (0)221-9742834
Fax: +49 (0)221-9742836

email: info@ dentrade.de

KLINISCHE FUNKTIONSANALYSE UND MANUELLE STRUKTURANALYSE IN DER TÄGLICHEN PRAXIS (CMD-I)

Die Manuelle Strukturanalyse (MSA) hat sich in den letzten zwanzig Jahren neben der konventionellen klinischen Funktionsanalyse als routinemäßig durchzuführende wissenschaftlich fundierte Methode in der Funktionsdiagnostik etabliert. Aufgrund der aktuellen DGZMK-Richtlinien und einschlägiger rechtskräftiger Urteile ist gegenwärtig eine Funktionsanalyse vor jeder rekonstruktiven und kieferorthopädischen Behandlung erforderlich. Ebenso ist sie im Rahmen von Verlaufskontrollen und konsiliarischer Ko-Diagnostik bei Störungen im Bewegungsapparat oder des Hörorgans erforderlich.

Durch spezifische passive Tests werden die Verdachtsdiagnosen aus der klinischen Funktionsanalyse spezifisch differenziert oder latente Funktionsstörungen vor rekonstruktiver oder kieferorthopädischer Behandlung erstmalig aufgedeckt. Somit können zielgerichtet „Problemfälle" vor der jeweiligen Behandlung herausgefiltert werden. In diesem Grundkurs wird auf die Prinzipien der Manuellen Strukturanalyse, die anatomischen und physiologischen Grundlagen, die zentrische Kondylenposition und das sog. Routineprotokoll eingegangen.

Neben diesem Grundkurs, der Voraussetzung für die folgenden Kurse ist, werden drei weitere, aufbauende Kurse angeboten. In CMD-II werden das Schmerzprotokoll, Knackprotokoll und Limitationsprotokoll abgehandelt sowie reale Patienten untersucht. In CMD-III werden systematisch sämtliche zahnärztlichen und manualtherapeutischen Therapiekonzepte besprochen. In CMD-IV werden die praxisrelevanten instrumentellen Methoden besprochen und demonstriert sowie die systematische Auswertung von MRTs und DVTs erlernt. Die ausführliche Besprechung von 49 einschlägigen Heil- und Kostenplänen rundet das Curriculum ab. Selbstverständlich müssen nicht alle vier Teile des Curriculums obligat gebucht werden.

Curriculum Vitae
Nach dem Studium der Zahnheilkunde absolvierte Prof. Dr. Bumann nacheinander die Weiterbildungen Oralchirurgie und Kieferorthopädie, promovierte 1988 und habilitierte 1992 in der Kieferorthopädie. Im selben Jahr wurde er Oberarzt und stellvertr. Klinikdirektor in der Kieferorthopädie. 1996 erfolgte die Ernennung zum apl. Professor in Kiel. Nach Auszeichnungen mit 14 nationalen und internationalen Forschungspreisen sowie Professuren in Winnipeg (Canada), Vancouver (Canada), der Harvard School of Dental Medicine, der Harvard Medical School und der Boston University betreibt Prof. Dr. Bumann heute mit vier Kolleginnen zwei kieferorthopädische Praxen (www.kfo-berlin.de) in Berlin. Zusätzlich ist er am Department of Craniofacial Sciences and Therapy an der University of Southern California in Los Angeles.

INFORMATIONEN ZU WEITEREN KURSEN:

Weitere Informationen zu den Seminaren CMD-II, CMD-III und CMD-IV erhalten Sie unter www.viz.de oder telefonisch beim VIZ Berlin (Fon 030 - 27 89 09 - 30). Kursorte sind Berlin, Pulheim (Köln), Frankfurt, Stuttgart, Kassel und Neuburg/Donau. Auf der VIZ-Webpage können Sie sich jederzeit einfach, schnell und komfortabel für eines der weiterführenden Seminare bei Prof. Dr. Bumann anmelden.

Referent
Prof. Dr. Axel Bumann,
Praxis für Kieferorthopädie,
Berlin-Mitte und Karlshorst

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4653
Mi. 28. + Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 698
inkl. Seminarunterlagen
und Tagungsverpflegung

Kurszeiten
jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr

kuraray

Noritake

45 MINUTEN HANDS-ON-KURS

KOSTENLOS!

… und entdecken Sie die Möglichkeiten von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Premium direkt in Ihrer Zahnarztpraxis.
E-Mail:
dental@kuraray.de

Auffällig unauffällig!

CLEARFIL MAJESTY™ ES-2

Die ausgezeichneten Einblendeigenschaften zwischen CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 und dem natürlichen Zahn werden Sie begeistern.

Bei der Verwendung unseres neuen universellen CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Komposite werden Sie erstaunt sein. Das weiterentwickelte Farbkonzept ermöglicht eine einfache und intuitive Auswahl der Farbe. Wählen Sie Ihre VITA™ Zahnfarbe aus und beginnen Sie, den natürlichen Zahn nachzubilden. Um eine perfekte Integration mit dem Zahn zu erreichen, haben wir die Konsistenz weiter optimiert. Bei der Anwendung von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 werden Sie verblüfft sein, über die neuen auf den natürlichen Zahn perfekt abgestimmten, Premium Enamel- und Dentinfarben. Der nahtlose Übergang von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 zum natürlichen Zahn wird Sie überraschen.

Um diesen einzigartigen restaurativen Arbeitsablauf zu erschaffen, haben wir die neuesten, wegweisenden Technologien genutzt, damit Ihre Restaurationen noch besser und langlebiger werden.

Mehr Informationen unter +49 (0) 69-305 35835 oder auf www.kuraray-dental.eu

Kuraray - Meister der Moleküle

PERFEKTE KOMPOSITRESTAURATIONEN IN FRONT- UND SEITENZÄHNEN

Hands-On (nach vorheriger Live-Demo)

Die Zielgruppe für den Kurs sind Zahnärzte mit Interesse an hochästhetischen Kompositversorgungen.

Der Kurs vermittelt praxistaugliche Konzepte für den Einsatz von Kompositen im Front- und Seitenzahnbereich. Die Nutzung eines Komposits für ästhetische Restaurationen birgt viele Herausforderungen. Eine davon liegt in der Tatsache, dass Füllungen und Randschlüsse zwischen dem Komposit und dem natürlichen Zahn nicht auffallen. CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 wurde als Lösung der ästhetischen Probleme in der täglichen Praxis entwickelt. Dank der neuen auf Helligkeit basierten Methode zur Farbbestimmung können außergewöhnlich ästhetische Restaurationen erzielt werden.

Herr Prof. Dr. Jürgen Manhart, ein national und international renommierter Referent für den Bereich ästhetische und adhäsive Zahnheilkunde (Komposite, Vollkeramik), legt viel Wert auf zahlreiche klinische Step-by-Step-Falldokumentationen und Live-Demonstrationen.
Er stellt die einzelnen Schritte der verschiedenen Behandlungsarten detailliert dar, so dass eine Übernahme in den eigenen Praxisalltag erleichtert wird und auch ästhetisch komplexe Fälle gemeistert werden können.

Nach der Live-Demo führen Sie selbst Versorgungen einer großen Klasse-IV-Kavität und einer Klasse-II-Kavität mit dem umfangreichen Materialpaket durch.

Außerdem erhalten Sie gemäß den Vorgaben der Bundeszahnärztekammer 9 Fortbildungspunkte.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Prof. Dr. Jürgen Manhart,
Universität München

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4654
Mi. 28. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

starLight nano 1.1

Gewicht: 8 g
System: tragbare LED-Beleuchtung
Stromversorgung: Li-Ion Akku zum Einstecken
Betriebstemperatur: Max. 35°C

Erhältliche Varianten:
starLightnano 1: Bedienung manuell über stufenlosen Drehregler
starLightnano 1.1: Bedienung intuitiv per Tastendruck
Adaptierbar für alle gängigen Lupenbrillen

MADE IN GERMANY

» weltweit «

starLight nano 2.1

Neueste optische Technologie
Über 90 klux gemessen bei einem AA von 250 mm
Perfekt abgegrenztes Leuchtfeld
Edel im Design

Erhältliche Varianten:
starLightnano 2: Bedienung manuell über stufenlosen Drehregler
starLightnano 2.1: Bedienung intuitiv per Tastendruck

starLight nano 3

Das **starLight nano 3** ist eine leistungsstarke Beleuchtung für vielseitige Anforderungen. Funktionalität verbunden mit ästhetischem Design zeichnen dieses hoch entwickelte Lichtsystem aus. Im kompakten Lampenkörper befinden sich 3 LED: Eine weiße und zwei farbige. Die **weiße LED** garantiert die optimale Ausleuchtung des Behandlungsfeldes, die **amber/orange LED** eignet sich für **Kompositverarbeitung**, damit der Aktivator nicht vorzeitig reagiert. **Blau** ist für Kariesdiagnostik und Sichtbarmachen von Kompositresten, während die **grüne** LED bei chirurgischen Anwendungen von Vorteil ist. Ein zusätzlicher Farbfilter ist also nicht mehr nötig.

(Lieferumfang: Je eine Beleuchtungseinheit mit Lichtquelle, 1 Akku, Ladegerät sowie Zubehör).

starMed

Am Schammacher Feld 19 | 85567 Grafing | Telefon 08092-850447 www.starmed-technik.de

PROGRESSIVES SMILE DESIGN –

Step by Step schnell zu schönen, geraden Zähnen

Was bedeutet Progressives Smile Design?
Progressives Smile design, bedeutet ein schrittweises annähern an ein Wunschergebnis, das ohne Zerstörung von Zahnhartsubstanz und unter voller Kontrolle und dem mitwirken der Patienten geschieht.

Das ABC der Frontzahn Ästhetik mit dem Inman Aligner
Bisher waren die Alternativen um Frontzähne zu begradigen entweder lange und teure kieferorthopädischen Behandlungen oder zerstörerische und teure restaurative Behandlungen mit Veneers oder Kronen. Selbst die Herstellung ultradünner Veneers beinhalten eine schwere Reduktion der natürlichen Zähne, wenn dadurch verschachtelte oder hervorstehende Zähne begradigt werden sollen. **Aber mit dem ABC-Konzept und dem Inman Aligner hat sich das alles geändert.**

»Diese neue Möglichkeit in der ästhetischen Zahnheilkunde hat mein „Dentales Denken" mehr beeinflusst als irgendein Kurs, Material oder Therapieansatz es in den letzten vielen Jahren vermocht hat«. ***Dr. Jens Nolte***

Wenn die Zahnmedizin bereit ist, seine invasiven Therapieansätze zu überdenken wird sich eine grundlegende neue Ethik für die funktionelle und ästhetische Behandlung von anterioren Versorgungen ergeben.

Durch die Möglichkeiten des ABC-Konzeptes, welches für Alignement & Bleaching & Composite Conturing steht, nehmen wir den mündigen Patienten den ganzen Weg der Behandlung mit und er kann bestimmen wann SEIN Wunschziel erreicht ist. Und das erstmals ohne irreversibel behandelt zu haben.

Das ABC-Konzept
Zum Ende der Zahnkorrektur kann ein Bleaching noch der letzte „Pfiff" für ein perfektes Lächeln sein!

Das ABC-Konzept – **A**lignment – **B**leaching – **C**omposite Contouring
Sehr häufig sind Zähne im Laufe der Jahre unregelmäßig abgenutzt oder es sind sogar kleinere oder größere Ecken abgebrochen. Keines Wegs benötigen Sie dann, wie Ihnen vielleicht schon angeraten worden ist, Kronen oder Veeners. Heute sind wir mit tollen Composite Keramiken in der Lage Zähne genauso schön, aber viel substanzschonender und kostengünstiger wieder aufzubauen.

Die Behandlung dieses Falles nach dem ABC-Konzept betrug 12 Wochen!

„Change your dental thinking, bevor you change your Patients smile".
Dr. Jens Nolte

Referent
Dr. Jens Nolte,
Bad Segeberg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4688
Mi. 28. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

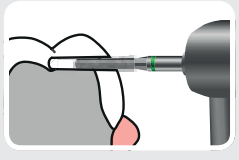
PREISVORTEIL bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23

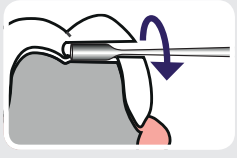
DENTAL SUMMER

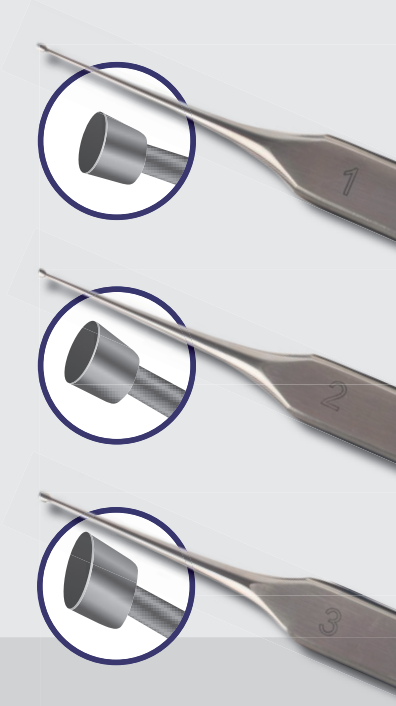
WAMkey

... mit dem richtigen Dreh!

Mit WAMkey werden Kronen und Brücken atraumatisch entfernt. Die Krone wird in Achsrichtung des Zahnes gelöst. Der Druck auf Zahn und Krone wird auf ein Minimum reduziert, der Stumpfaufbau bleibt unbelastet.
Wichtige Bereiche der Krone bleiben erhalten: Kronenrand, Okklusalfläche sowie Kontaktpunkt. Das schonende Ablösen ermöglicht die provisorische oder langfristige Wiederverwendung des Zahnersatzes. Für den Patienten ist das Verfahren absolut schmerzfrei und angenehm.







WAMkey Intro-Kit

Inhalt: Sortiment mit 3 Kronenabnahmeschlüsseln (WK1-3), 3 x Ceramometalivore-Fräsen, CD mit Gebrauchsanweisung
Art. Nr.: WKP | Preis: 273,90 €

MD Guide

... bohren Sie punktgenau!

MD Guide bietet eine genial einfache Führung beim Bohren des Implantatbettes. Unterschiedlich breite Führungshülsen werden in mesio-distaler Richtung eingepasst und richten den Pilotbohrer akkurat und parallel aus. Das aufwändige Herstellen einer individuellen Schablone entfällt. MD Guide ist mit jedem Implantatsystem kompatibel.

Führungshülsen definieren exakt die Positionen des späteren Implantates und dienen dem punktgenauem Anlegen der Implantatbohrung.

MD Guide Intro-Kit

Inhalt: 5 x runde Führungshülsen (unterschiedliche Durchmesser), 5 x runde Platzhalter, Chirurgiekassette
Art. Nr.: FCP | Preis: 556,90 €

Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

BmedS
Beste medizinische Spezialitäten GmbH seit 1981

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • D-23669 Timmendorfer Strand
Tel.: 04503 - 7799-0 • Fax: 04503 - 779977
www.bmeds.de • mail@bmeds.de

WAM

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...

VOM BEGINNER ZUM GEWINNER – EINSTIEG IN DEINEN PRAXISERFOLG

Implantologie Einsteigerworkshop

Vom *„Beginner zum Gewinner“* beschreibt ein Seminar und Workshop für den implantologischen Anfänger oder niederlassungswillige Jungzahnärzte/innen, die die Implantologie als Bereicherung des therapeutischen Gesamtkonzeptes mit in den Praxisablauf implementieren wollen. Gezeigt werden neben den theoretischen Voraussetzungen auch die praktischen Übungen am Tierpräparat.

1. *My first Implant* – wie gehe ich vor, woran muss ich denken und wie überzeuge ich den Patienten? Darf ich meinen Patienten bewerben – Wieviel Marketing ist erlaubt?

2. Prothetische Versorgungsmöglichkeiten
   (Sofort- und Spätimplantation, unterschiedliche prothetische Optionen)

3. Konfliktmanagement, die do's and don'ts der Implantologie

4. Implantologisches Vorgehen:
   a. Wie viele Implantate sind notwendig für meine Versorgung?
   b. Wie ist die Schnittführung?
   c. Weichteildeckung
   d. Nahttechniken

5. Implantologie und Augmentationen am Tierkiefer

6. Nahttechniken am Tierkiefer

Zielgruppe:
Implantologische Einsteiger oder niederlassungswillige Jungzahnärzte/tinnen mit Spaß an der Chirurgie und Implantologie, die ihr therapeutisches Konzept erfolgreich erweitern wollen.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Sven Görrissen M.Sc.,
Kaltenkirchen

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
9
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4656
Mi. 28. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

VDW®

Endo Einfach Erfolgreich®

Die faszinierende Interaktion **von Kraft und Leichtigkeit**

Die schallaktivierbare oszillierende Endo-Spülspitze

für die hocheffiziente Reinigung des Wurzelkanalsystems. Kraftvoller Antrieb über Airscaler mit bis zu 6000 Hz. Dentin schonende Polyamid-Spitze für eine Fehler verzeihende, einfache Anwenung.

EDDY™

Sonic Powered Endo Irrigation

www.vdw-dental.com

Endodontie: Probleme? Lösungen!!

Der Erhalt der eigenen natürlichen Zähne durch moderne endodontische Therapiekonzepte rückt immer mehr in den Fokus des Zahnarztes, aber auch seiner Patienten.

Kaum ein Fach der Zahnmedizin entwickelt sich im Moment in derart rasantem Tempo wie die Endodontie.

Seien es neue Feilensysteme, Spülprotokolle, der Einsatz von Ultraschall oder Obturationssysteme der neuesten Generation.

In diesem Kurs soll den Teilnehmern sowohl ein Überblick über den neuesten Stand der Technik als auch die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse im Bereich der Endodontie gegeben werden. Daneben sollen mögliche auftretende Probleme dargestellt und Lösungsansätze besprochen werden. Mit Hilfe dieses Kurses sollen die Teilnehmer in die Lage versetzt werden, die Ergebnisse Ihrer endodontischen Behandlung bereits am nächsten Arbeitstag maßgeblich zu verbessern.

Endodontie: Angst vor Revisionen? Lösungen: wann, warum, wie!!

Der Trend zum Erhalt der eigenen Zähne ist unumkehrbar. Zähne die noch vor ein paar Jahren der Zange zum Opfer gefallen wären können mit Hilfe der modernen Endodontie heute sehr vorhersagbar erhalten werden.

Dabei spielt die Revision bereits wurzelbehandelter Zähne eine immer größere Rolle. Dieser Intensivkurs zur Revisionsbehandlung beinhaltet mehrere Lernziele:

1. Theoretische Grundlagen der Revisionsbehandlung: Mikrobiologie, Anlage der korrekten Zugangskavität, Entfernung unterschiedlicher Füllungsmaterialien, Endometrie.
2. Praktische Umsetzung des Erlernten am im VDW Modell eingebetteten Zahn mit Hilfe des Dentalmikroskopes.
3. Entfernung von unterschiedlichen Stiftsystemen und Fragmenten.

Jedem Teilnehmer steht ein voll ausgestatteter Arbeitsplatz (Zeiss Dentalmikroskop, VDW RECiPROC Gold Motor mit integrierter Längenmessung, VDW Ultra sowie BeeFill 2 in 1) zur Verfügung.

Die TN werden gebeten mehrere extrahierte, bereits wurzelbehandelte Zähne, bestenfalls mit Stiften und/oder Fragmenten mitzubringen. Hierbei sollte bereits eine Trepanation des Pulpakammerdaches und eine Präparation der Zugangskavität erfolgt sein.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Ralf Schlichting,
Passau

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK
8

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursnummer | Datum
4683 | Mi. 28. Juni
10.00 – 18.00 Uhr

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Workshop 4684 | Do. 29. Juni
10.00 – 18.00 Uhr
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK
9

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

WEDNESDAY 28TH OF JUNE AT DENTAL SUMMER 2017

IAS Inman Aligner - Introkurs
(Deutsch)
Dr. Jens Nolte
(14.30-18.00)

FRIDAY 30TH OF JUNE – AT THE SEESCHLÖSSCHEN HOTEL

IAS Inman Aligner - Hands-on Zertifizierungskurs
(Deutsch)
(09.00-17.30)

IAS Inman Aligner - Hands-on Certification Course
(English)
(09.00-17.30)

IAS ClearSmile Aligner
- Hands-on Certification Course (English)
(09.00-17.30)

IAS Ortho Restorative Course
- Hands-on (English)
(09.00-17.30)

IAS ClearSmile Brace - Introduction Course
(English)
(09.00-12.00)

More information on program and fees on:
www.iasortho.com

ias ACADEMY

Intelligent Alignment Systems

IAS WORLD SYMPOSIUM IV 2017

LONDON (2013) – COPENHAGEN (2014) – DUBAI (2015)

TIMMENDORFER STRAND
GERMANY
GRAND HOTEL SEESCHLÖSSCHEN

29TH OF JUNE 2017

THURSDAY 29TH OF JUNE – IAS SYMPOSIUM 2017:

The Ortho Restorative Connection
Dr. Tif Qureshi

Occlusal Principles for Aesthetic and Every Day Dentistry
Dr. Ian Buckle

Anterior Direct Composites; Layering Tips & Tricks
Dr. Serhat Koken

What does Minimally Invasive mean in the Dental Care?
Prof. Dr. Roland Frankenberger

Anterior Aesthetic Orthodontics with Fixed Appliances
Prof. Ross Hobson
Dr. Anoop Maini

GOLDSTANDARD FÜR DEN IMPLANTOLOGISCH TÄTIGEN PRAKTIKER

– Der biologische Knochenaufbau

Referent
Dr. Frank Zastrow M.Sc.,
Wiesloch

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
5
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4669
Mi. 28. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Für vorhersagbare und langzeitstabile Ergebnisse bei der Rekonstruktion von intraoralen Knochendefekten ist die Wahl des Verfahrens und die Durchführung der Technik durch den Operateur von entscheidender Bedeutung. Bei den vorgestellten Verfahren wird der Knochenaufbau mittels des „Biologischen Konzeptes“ durchgeführt, bei dem vor allem autologer Knochen zum Einsatz kommt.

Gleichzeitig werden innovative Techniken und Modifikationen der jüngsten Vergangenheit gezeigt, die eine deutliche Erleichterung der bisherigen Methoden darstellen.

Vita

1999 – 2004	Staatsexamen und Approbation an der Universität Heidelberg
2005 – 2008	Weiterbildung an der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie der Universität Heidelberg (Ärztlicher Direktor: Prof. Dr. Dr. J. Mühling)
2008	Promotion und Ernennung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie
2009 – 2012	Tätigkeit als Oralchirurg der Privatzahnklinik Schloss Schellenstein
ab 2011	Oberarzt der Privatzahnklinik Schloss Schellenstein in Olsberg (Ärztlicher Direktor: Prof. Dr. F. Khoury/Dr. J. Schmidt)
2011	Ernennung zum „Master M.Sc. Implantology and Dental Surgery“ (Universität Münster)
2012	Ernennung zum „Geprüften Experten der Implantologie“ (DGOI) und zum „Diplomate in Implantology“ (ICOI)
2012	Niederlassung in eigener Praxisklinik mit Überweisertätigkeit in Wiesloch bei Heidelberg (www.frankzastrow.de)

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

KERAMIKVENEERS VON A BIS Z

Keramikveneers sind in Verbindung mit der Adhäsivtechnik eine zuverlässige medizinische und ästhetische Therapievariante. Sie bieten in vielen Fällen eine substanzschonende Alternative zur kompletten Überkronung. Die herausragende Ästhetik wird durch Resultate aus klinischen Langzeituntersuchungen von funktioneller Seite unterstützt. Keramikveneers weisen exzellente klinische Überlebensdaten auf.

Der Kurs vermittelt praxisorientiert die Möglichkeiten und Limitationen aller Arten von Veneers. Zahlreiche klinische Falldokumentationen stellen die Behandlungssystematik und die genaue Abfolge einer erfolgreichen Teamarbeit mit dem Zahntechniker im Detail dar. Im Kurs wird ferner auf eine erfolgreiche Kommunikations- bzw. Verkaufsstrategie eingegangen.

Grundlagen, Planung und Vorbehandlung

- Biomechanische Aspekte der Veneertechnik
- Behandlungsplanung und Patientenberatung
- „Backward Planning“ (Wax-up, Mock-up, diagnostische Schablone)
- Visualisierung des Behandlungsziels

Keramikveneers

- Indikationen und Kontraindikationen
- Präparationsrichtlinien und -formen: von minimal-invasiv bis zur Frontzahnteilkrone
- Diagnostische Schablone und Präp-Schlüssel
- Verschiedene Möglichkeiten der Provisorienherstellung
- Auswahl der korrekten Keramik und der entsprechenden Herstellungsmethode
- Ästhetische Einprobe (Einfluss von Keramik, Befestigungszement und Zahnstumpf auf die Farbe)
- Adhäsive Befestigung: Schritt für Schritt
- Vom Einzelzahnveneer zum kompletten „Smile Make-over“
- Veneers im Seitenzahnbereich
- Additional Veneers, Sectional Veneers oder Teilveneers
- No-Prep-Veneers: was kann ich der Werbung glauben?
- Funktionelle Gesichtspunkte
- Veneers bei einer Bisshebung und komplexen prothetischen Versorgungen
- Veneers bei ungünstiger Ausgangssituation (große Füllungen, Rezessionen, verschachtelte UK-Front)
- Viele dokumentierte Patientenfälle in detaillierter Step-by-Step-Präsentation

Probleme, klinische Lebensdauer, Nachsorge

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Prof. Dr. Jürgen Manhart,
Universität München

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechtsexperten empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4657
Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

BIS ZU **160** FORTBILDUNGS-PUNKTE

Kurs 157 – Starten Sie jederzeit mit den 3 E-Learning Modulen
3 E-Learning Module + 3 Pflichtmodule + 2 Wahlmodule

© Daniel Sibinski

© Martina Vollmer

© Daniel Sibinski

3 E-Learning Module

BEGINN JEDERZEIT MÖGLICH!

❶ **Allgemeine zahnärztliche und oralchirurgische Grundlagen**

❷ **Implantologische Grundlagen I**

❸ **Implantologische Grundlagen II**

3 Pflichtmodule

❶ **Spezielle implantologische Prothetik**
17./18.03.2017 | Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt

❷ **Hart- & Weichgewebs-management**
15./16.09.2017
Ort wird individuell bekannt gegeben
DGZI-Referenten

❸ **Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat**
20./21.10.2017 | Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

❶ **Sedation – Conscious sedation for oral surgery**[1]
17./18.02.2017 | Speicher

❷ **Bonemanagement praxisnah**[3] **– Tipps & Tricks in Theorie und Praxis**
03./04.11.2017 | Essen

❸ **Problembewältigung in der Implantologie – Risiken erkennen, Komplikationen behandeln, Probleme vermeiden.**
08./09.12.2017 | Essen

❹ **Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie** (Laserfachkunde inklusive!)
17./18.11.2017 | Freiburg im Breisgau

❺ **Implantologische und implantatprothetische Planung unter besonderer Berücksichtigung durchmesser- und längenreduzierter Implantate (Minis und Shorties)**
13./14.04.2018 | Troisdorf

Piezotechnik

❻ 23./24.06.2017 | München

❼ **Hart- und Weichgewebsmanagament**
19./20.01.2018 | Konstanz

DVT-Schein[2] **& Röntgenfachkunde** (DVT-Schein inklusive!)
Hürth – CRANIUM Institut
Teil 1&2: 11.03.2017
Teil 1&2: 17.06.2017
Teil 1&2: 16.09.2017
Teil 1&2: 16.12.2017

oder

Digitale Volumentomografie für Zahnärzte (DVT) und Röntgenaktualisierung (DVT-Schein inklusive!)
Teil 1: 21.01.2017 – Teil 2: 22.04.2017 | München EAZF
Teil 1: 11.02.2017 – Teil 2: 20.05.2017 | Nürnberg EAZF
Teil 1: 08.07.2017 – Teil 2: 25.11.2017 | München EAZF

[1]: Bitte beachten Sie, dass es sich um einen Drei-Tages-Kurs handelt. Hierfür ist eine Zuzahlung von 200,– Euro zu entrichten.
[2]: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,– Euro.
[3]: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER

DGZI Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle: Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66 | sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de

MUKOGINGIVAL-, PARODONTAL- UND IMPLANTATCHIRURGIE

Praktischer Arbeitskurs

Die Realisierung der Wachstumsgebiete Parodontologie und Implantologie am Patienten erfordert eine Neubewertung der Medizinrelevanz, ärztliches Problembewusstsein in der Diagnostik, Stärkung der Privatleistungen, Mitarbeiterdelegation und Kenntnisse der Stundenumsätze auf Basis eigener Erfahrungswerte.

Der Kompaktkurs vermittelt eine patientengerechte logische Parodontologie und Implantologie mit Demonstration der wichtigsten Chirurgiebausteine am Tierkiefer für die Praxis.

Aus dem Inhalt:

- Kochbuch Parodontologie Implantologie
- Lappen- und Nahttechniken
- Mukogingivale Chirurgie am Zahn und Implantat
- Knochentaschenbehandlung
- Bindegewebstransplantate
- Knochentransplantate
- Chirurgische Therapie der Periimplantitis
- GOZ- und GOÄ-Leistungsabrechnung

Nach verbindlicher Anmeldung erfolgt die Zusendung der Material- und Instrumentenliste.

Prof. Dr. Rainer Buchmann

Fachzahnarzt Parodontologie, Heinrich Heine Universität und Fachpraxis für Parodontologie und Orale Präventivmedizin, Düsseldorf. www.rainer-buchmann.de

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Prof. Dr. Rainer Buchmann,
Düsseldorf

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4658
Do. 29. Juni BELEGT

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

Funktion Digital/Analog – Sichere Prothetik

Complete Digital Workflow –

so vollständig nur bei MANI SCHÜTZ

Profitieren Sie als **Zahnarzt** oder **Zahntechniker** von Vorteilen der individuellen, qualitativ höchstmöglichen Versorgung Ihres Patienten.

- Alles aus einer Hand: Ein komplettes System für Sie – perfekt aufeinander abgestimmt.

MANI® SCHÜTZ DENTAL

Schütz Dental GmbH • Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach/Germany • Tel. +49 (0) 6003 814-0
www.schuetz-dental.de • info@schuetz-dental.de

MANI SCHÜTZ Newsletter
Jetzt anmelden und immer auf dem neuesten Stand sein: sdent.eu/newd

3D-Diagnostik und Funktionsanalyse in der digitalen dentalen Welt

- Einsatz von Intraoralscannern für Befunderhebung, Diagnostik, Therapie und Verlaufsdokumentation
- Digitale Volumentomographie:
  Erweiterte Möglichkeiten der 3D-Bildgebung
- Evolution in der zahnmedizinischen Funktionsdiagnostik – Funktionsanalyse 5.2
- Instrumentelle Analyse einfach & schnell: Worauf kommt es an?
- zebris JMA+, 3D-Bewegungsanalyse und Nutzung der tatsächlichen Patientenbewegungen für die Optimierung prothetischer Versorgungen
- Vom Intraoral- oder Modellscan zur CAD/CAM-Schiene

Dr. med. dent. Jürgen Reitz

Arbeitsgebiete:

Digitale Technologien für Zahnmedizin und Zahntechnik, Diagnostik und Therapie craniomandibulärer Dysfunktionen, Manuelle Funktions- und Strukturanalyse, Instrumentelle Funktionsanalyse, Elektromyographie, Bildgebende Verfahren, Computerassistierte Anwendungen in der CMD-Diagnostik.

Langjährige Referententätigkeit in den genannten Themenbereichen.

2008 – 2016	Tätigkeit als CMD-Spezialist in der Klinik am Johannisbollwerk in Hamburg (bis 2011) und in der Praxis Dr. Klaus Schütte, Hamburg
seit 2004	Gastdozent an der Universität Greifswald im postgradualen Studiengang Zahnärztliche Funktionsanalyse und -therapie mit Computerunterstützung
2002 – 2008	Spezialisierung auf Diagnostik und Therapie craniomandibulärer Dysfunktionen in Hamburg, Mitbegründer der ersten CMD-Clinic in Deutschland
1998 – 2002	niedergelassener Zahnarzt in Gemeinschaftspraxis in Hamburg, Schwerpunkt ganzheitlich-funktionelle Rehabilitation
1992 – 1997	wissenschaftlicher Mitarbeiter am Med. Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Philipps-Universität Marburg, Abteilung Zahnersatzkunde

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Jürgen Reitz,
Hamburg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4686
Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

IMPLANTOLOGIE FÜR EINSTEIGER

Workshop

Referent
Dr. Mathias Plöger,
Detmold

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
5
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4687
Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Dr. Mathias Plöger vom Deutschen Implantologie Zentrum (DIZ) in Detmold ist Experte für Implantologie, Parodontologie und Funktionsdiagnostik und kann auf mehr als 30 Jahre Berufserfahrung zurückblicken.

Nach erfolgreichem Studium der Zahnmedizin an der Universität Hannover erhielt Dr. Plöger 1983 das Staatsexamen und promovierte nur wenig später im Jahr 1985. Er absolvierte von 1984-1986 eine intensive oralchirurgische und parodontologische Assistenzausbildung und eröffnete im Anschluss seine eigene Praxis in Detmold, das Deutsche Implantologie Zentrum (DIZ). Dort ist er seit 1986 als Oralchirurg, Implantologe und Parodontologe tätig.

Als Lehrbeauftragter von DGZMK, APW, DGI, DZOI und DIZ bietet er monatlich oralchirurgisch-implantologisch-parodontologisch-prothetische Fortbildungskurse für Fortgeschrittene im DIZ an.
Zudem ist Herr Dr. Plöger seit 1998 BdiZ-Implantologie-Gutachter, als Initiator und Ausrichter des jährlich stattfindenden internationalen DIZ-Implantologie-Symposiums.

Dr. Mathias Plöger ist Mitglied im DGI, BdiZ und NAI und wurde 2004 durch die EDA/BdiZ zum Spezialisten der Implantologie zertifiziert.
Er hat mehr als 47 wissenschaftliche Publikationen in implantologischen Fachzeitschriften veröffentlicht und die Produktion des IMZ TwinPlus und Frialit-2 Video-Kompendiums verantwortet.
Dr. Plöger ist außerdem Autor und Herausgeber des Fachbuchs „Contemporary Implant Surgery“ und war von 2007 bis 2009 als externer Lehrbeauftragter für Parodontologie an der Universität Witten/Herdecke tätig.

Als bewährter Fachreferent im In- und Ausland ist er spezialisiert auf das Thema allogene Knochenblöcke und digitale Planung.
In diesem Workshop präsentiert er die Vorteile der digitalen Planung von Augmentativen Maßnahmen bei komplexen Fällen.
Es wird demonstriert, wie Knochenblöcke virtuell geplant, CAD/CAM vorgefertigt, in der Operation angewendet sowie durch das MIS MGUIDE-Verfahren entsprechend positioniert werden. Hierzu wird anhand des V3 Implantates verdeutlicht, welche Vorteile das innovative MIS-Produkt bei komplexen Fällen bietet.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

ONLINE-MARKETING – MIT GOOGLE UND CO. ZUM PRAXISERFOLG

Eine professionelle, moderne und werbewirksame Website ist unerlässlich für jede Praxis. Doch egal wie gut die Website ist: Wenn sie nicht gefunden wird, können darüber auch keine Patienten generiert werden. Doch wie sorgt man dafür, dass man in den Rankings immer ganz vorne liegt? Was ist relevant, um schnell gefunden zu werden?

In diesem Workshop erfahren Sie, welche Bedeutung Suchmaschinenoptimierung (SEO) wirklich für Ihre Praxis hat. Es werden die Grundlagen von SEO behandelt und besprochen, wie man eine Praxiswebsite erfolgreich macht. Außerdem wird über die Bedeutung und die Umsetzung von Webmarketing diskutiert: Ist Printwerbung überhaupt noch relevant? Wie erreiche ich eine möglichst umfassende Präsenz im Web? Welche Bedeutung haben Arztbewertungsportale? Wie gewinne ich mit AdWords Patienten? Was sind Banner- oder Display-Kampagnen und wie effektiv sind sie?

Einzelne Workshop-Themen:

- Bedeutung des Suchmaschinenmarketings für Zahnärzte
- Die Macht von Google nutzen
- Die Grundlagen in der Kunst des SEO
- Beeinflussung des Rankings
- On-Site-Faktoren für das Ranking
- Off-Site-Faktoren für das Ranking
- Der SEO-Selbsttest
- Der Plan: Wie steigere ich mein Ranking
- Formen und ausgewählte Beispiele für Webmarketing

Christoph Sander

Christoph Sander hat in Berlin, Alicante, Madrid und Beijing International Business Management studiert und war seit 2013 im Bereich Online Marketing, Vertrieb und Strategiemanagement u.a. für Groupon und die Covus Gruppe tätig.
Seit 2015 ist er als Praxiscoach Mitglied des Teams von Sander Concept und ist hauptsächlich für die Bereiche Social Media, Suchmaschinenoptimierung und Online Marketing zuständig.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Christoph Sander,
Bremerhaven

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK: 4

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4685
Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

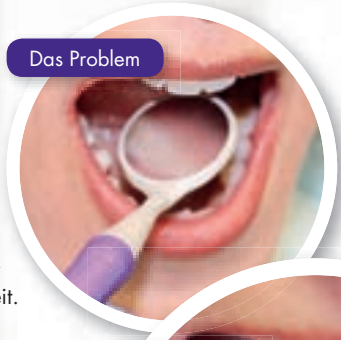
Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

MIRROR MAGIC™

Die Antibeschlaglösung für Ihre Mundspiegel

Mirror Magic ist die einfache Lösung für klare Sicht in der Mundhöhle, besonders im Prämolaren- und Molarenbereich. Das ergiebige Liquid verhindert das Beschlagen der Spiegeloberfläche und hält sie sauber. Das bedeutet angenehmeres und zügigeres Arbeiten sowie besseres Erkennen wichtiger Details. Mit dem praktischen Einwegpad zum Aufkleben auf dem Handschuh ist der Spiegel während der Behandlung schnell von störenden Verunreinigungen befreit. Spiegel einfach einmal am Pad abstreifen – fertig!



MIRROR MAGIC™ TRIAL KIT

- 2 Fläschchen Antibeschlagliquid (je 6 ml)
- 24 selbstklebende Einweg-Reinigungspads

Art.-Nr.: 50R200X
Preis: 28,00 €

REINIGUNGSPADS

- 96 selbstklebende Einweg-Reinigungspads

Art.-Nr.: 50R210
Preis: 28,00 €

ANTIBESCHLAGLÖSUNG

- 10 Fläschchen Antibeschlagliquid (je 6 ml)

Art.-Nr.: 50R205
Preis: 85,00 €

MR. THIRSTY®

Ihre dritte Hand

Mr. Thirsty löst zwei Herausforderungen gleichzeitig: die Retraktion von Zunge und Wange sowie das sichere Absaugen von Feuchtigkeit. Einfach auf die Absaugung stecken und im Mund des Patienten platzieren. Jeder profitiert: der Patient erlebt eine angenehme Behandlung, der Mund bleibt aufgrund des integrierten Bissblockes ohne Anstrengung offen. Der Behandler hat ein trockenes Arbeitsfeld und stets freie Sicht. Die Assistenz wird entlastet und kann sich anderen Vorbereitungen widmen.
Bessere Sicht – höhere Arbeitseffizienz – mehr Komfort!

MR. THIRSTY® TRIAL KIT

- 5 kleine Einweg-Absaugeraufsätze (Neon-Lila)
- 5 große Einweg-Absaugeraufsätze (Neon-Blau)
- Adapter

Art.-Nr.: 50Z98716
Preis: 37,00 €

MR. THIRSTY® NACHFÜLLPACK (25 ST.) + ADAPTER

Kleine Einweg-Absaugeraufsätze (Neon-Lila)
Art.-Nr.: 50Z986SM16
Große Einweg-Absaugeraufsätze (Neon-Blau)
Art.-Nr.: 50Z986LG16
Preis: 75,00 € / Packg.

MR. THIRSTY® NACHFÜLLPACK (100 ST.) + ADAPTER

Kleine Einweg-Absaugeraufsätze (Neon-Lila)
Art.-Nr.: 50Z986SM-B16
Große Einweg-Absaugeraufsätze (Neon-Blau)
Art.-Nr.: 50Z986LG-B16
Preis: 245,00 € / Packg.

Alle Preise zzgl. MwSt. Irrtum und Preisänderung vorbehalten.

BmedS
Beste medizinische Spezialitäten GmbH seit 1981

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • D-23669 Timmendorfer Strand
Tel.: 04503 - 77990 • Fax: 04503 - 779977
www.bmeds.de • mail@bmeds.de

Zirc
Because TIme Is Everything

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...

PROFESSIONELLE IMPLANTOLOGIE IN DER ÄSTHETISCHEN ZONE (INKL. 100.000,– $ TRICK)

Workshop am Schweinekiefer und Alveolenmodell (Extraktion, Implantation, Augmentation, BGT, FST)

Zielgruppe für diesen Kurs ist der implantologisch und prothetisch tätige Zahnarzt mit dem Anspruch an vorhersagbaren ästhetischen Behandlungsergebnissen. Für Anfänger und Fortgeschrittene gleichermaßen geeignet bei vielen praktischen Tipps zur direkten Umsetzung!
Das Erlernen des einwandfreien Weichgewebsmanagements ist der Schlüssel für perfekte Ästhetik und Langzeitstabilität in der Implantologie und Implantatprothetik!
Die Abläufe komplexer Behandlungssituationen erfordern bereits VOR Behandlungsbeginn eine Systematik ähnlich eines Kochrezeptes: Cross Functional Planning.

1. PLANUNG
- Ästhetische Analyse: weiße und rote Ästhetik
- Nie mehr Angst vor komplexen Fällen: Cross Functional Planning
- Anatomie & Biologie der relevanten Hart- und Weichgewebe/Blutgefäßversorgung

2. ALVEOLENMANAGEMENT
- die atraumatische Extraktion (Technik, Instrumente)
- Augmentation der Alveole:
  - Socket Seal/Socket Preservation/Ridge Preservation (Nutzen, Techniken, Materialien)
  - Ice Cream Cone Technik bei Sofortimplantation
- Kieferorthopädische Extrusion

3. IMPLANTATION IN DER ÄSTHETISCHEN ZONE
- Einfache und praxisnahe Systematik nach Prof. Dennis Tarnow (New York)
- Wann implantiere ich nach Extraktion: Sofort – Früh – Spät?
- Wann, was und wie augmentiere ich?

4. PROTHETIK
- Papillenerhalt und perfekte Ästhetik durch:
  - Provisorium (sofort – LZP)
  - individuelles Zirkonabutment (wann, welche Form?)
  - definitiver Zahnersatz

Hands-on:
1. Biologische Aspekte bei der Schnittführung
2. Nahttechniken, primäre Wundheilung
3. Die atraumatische Extraktion
4. Weichgewebsmanagement (FST, BGT, mod. Rolllappen)
5. Socket Seal, Socket Preservation, Ridge Preservation & Co:
6. Implantation

Dr. Peter Bongard
– Klinikleiter Zahn + Zentrum Moers mit 8 Zahnärzten
– Spezialist für Implantologie (BDIZ-EDA), Tätigkeitsschwerpunkt Parodontologie, ästhetische ZHK
– Gerichtsgutachter Implantologie/Implantatprothetik
– Patentinhaber des Titan- Keramik-Implantates
– Mehrmalige Studienaufenthalte mit/bei Prof. Mick Dragoo (CA) und Prof. Dennis Tarnow (NYC)
– Seit über 20 Jahren 4500 gesetzte und prothetische versorgte Implantate

Referent
Dr. Peter Bongard,
Moers

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4666
Do. 29. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

DOUBLE GRACEY™ xp®

The Next Generation

1 + 1 = 1

Zwei Instrumente in einem! Double Gracey, die neueste Innovation von American Eagle Instruments, besitzt im Gegensatz zu herkömmlichen Gracey Küretten zwei Schneidekanten pro Arbeitsende und vereint somit zwei Graceys in nur einem Instrument! Die revolutionäre XP Technology sichert dabei eine lange Lebensdauer, ohne dass das Instrument zwischenzeitlich geschliffen werden muss. Dieses ermöglicht effektives Arbeiten mit einer Gracey Kürette, jedoch wirtschaftlich wie eine Universalkürette.

Jedes Double Gracey XP-Instrument
92,60 €

DOUBLE GRACEY™ "ANTERIOR"

AEDGAXPX

ersetzt Gracey 1-2, 3-4, 5-6, 7-8 und 9-10.

DOUBLE GRACEY™ "POSTERIOR"

AEDGPXPX

ersetzt Gracey 11-12, 13-14, 15-16 und 17-18.

DOUBLE GRACEY™ "MINI ANTERIOR"

AEDGMAXPX

ersetzt Gracey Access 00-0, 1-2, 3-4, 5-6 und 7-8.

DOUBLE GRACEY™ "MINI POSTERIOR"

AEDGMPXPX

ersetzt Gracey Access 11-12, 13-14 und 15-16.

DOUBLE GRACEY™ QUIK-TIP "ANTERIOR"

DG Anterior A
● AE DGAAXPQT

DG Anterior B
AE DGABXPQT ●

DOUBLE GRACEY™ QUIK-TIP "POSTERIOR"

DG Posterior A
● AE DGPAXPQT

DG Posterior B
AE DGPBXPQT ●

DOUBLE GRACEY™ QUIK-TIP "MINI ANTERIOR"

mit 3 mm längerem Schaft und 50 % kürzerer Klinge.

DG Mini Anterior A
● AE DGMAAXPQT

DG Mini Anterior B
AE DGMABXPQT ●

DOUBLE GRACEY™ QUIK-TIP "MINI POSTERIOR"

mit 3 mm längerem Schaft und 50 % kürzerer Klinge.

DG Mini Posterior A
● AE DGMPAXPQT

DG Mini Posterior B
AE DGMPBXPQT ●

Handgriffe, viele weitere Quik-Tip Ansätze sowie Instrumente finden Sie im American Eagle Produktkatalog. Einfach jetzt anfordern!

Jeder Double Gracey Quik-Tip Ansatz
36,80 €

BmedS
Beste medizinische Spezialitäten GmbH seit 1981

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • D-23669 Timmendorfer Strand
Tel.: 04503 - 7799-0 • Fax: 04503 - 779977
www.bmeds.de • mail@bmeds.de

Preise zzgl. MwSt.

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...

FRONTZAHNRESTAURATION MIT KOMPOSIT

Grundregeln der Ästhetik und ihre Realisation mit Kompositen

Schöne Zähne als wichtige Voraussetzung für ein attraktives Lächeln haben in unserer Gesellschaft einen hohen Stellenwert. Ästhetische Korrekturen im Frontzahnbereich werden vornehmlich mit laborgefertigten Restaurationen oder kieferorthopädischen Maßnahmen durchgeführt. Anstelle dieser aufwendigen Behandlungstechniken können häufig auch mit weniger invasiven Maßnahmen Resultate erzielt werden, die von den Patienten sehr hoch eingeschätzt werden. Bei Beherrschung der wichtigsten Grundregeln zur dentalen Ästhetik können mit speziellen Kompositen ohne Einschaltung eines zahntechnischen Labors ansprechende Resultate erzielt werden, die einem Vergleich mit einer gelungenen laborgefertigten Restauration standhalten.

Grundregeln der Ästhetik

- bindende und trennende Kräfte, Lachlinien, Proportionen, Symmetrie, Dunkelräume, Dominanz
- Zahnform, Bedeutung der Konturlinien bei der optischen Täuschung, Mikromorphologie der Zahnoberfläche
- Zahnfarbe, Farbstimmung, Farbwirkung, Farbe bewusst zur optischen Täuschung eingesetzt, Wechselwirkung unterschiedlich transluzenter Kompositmassen
- Farbkonzept nach Dr. Vanini

Direkte Restaurationstechnik

- Materialauswahl, Instrumente zur Formgebung und Ausarbeitung
- Farbschichtungstechnik
- adäquate Matrizentechnik
- Tipps und Tricks zur Gestaltung der Approximalflächen bei Form- und Stellungsänderungen
- Möglichkeiten zur Vortäuschung längerer, kürzerer, breiterer bzw. schmalerer Zähne
- Formerhaltende Ausarbeitung und Erstellen einer dem Restzahn bzw. Nachbarzahn angepasste, natürlich erscheinende Oberfläche
- Nachträgliche Korrekturen
- Bleichen vitaler und wurzelkanalbehandelter Zähne

Klinische Anwendungsbeispiele

u.a. Ersatz fehlender Zahnhartsubstanz, Einsatz bei Hypoplasien, Missbildungen, Form- und Stellungsänderungen, Diastema-Korrekturen, Teil- und Vollverblendung, Einsatz nach oder anstelle einer Kfo-Maßnahme, Einsatz in Zusammenhang mit Überkronung von Nachbarzähnen, Formveränderung nach parodontaler Rezession, Optische Verjüngung.

PREISVORTEIL bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23

Referent
Prof. Dr. Bernd Klaiber,
Universität Würzburg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechtsanwälten empfohlen • DZR

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursnummer | Datum
4660 | Fr. 30. Juni
9.00 – 17.00 Uhr

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Workshop 4660-A | Sa. 1. Juli
9.00 – 17.00 Uhr
BELEGT
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechtsanwälten empfohlen • DZR

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

EIN- ODER ZWEITEILIG?

Die neuen Meisinger-Implantatsysteme stellen sich vor

Referent
Prof. Dr.
Georg-Hubertus Nentwig,
Neuss

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
je Kurs 5
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Zeit | Datum
4662-A | 10.00 – 13.30 Uhr
4662-B | 14.30 – 18.00 Uhr
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
jeweils € 176
inkl. Tagungsverpflegung

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

ABLAUF

Theorie:

- Was sind die Besonderheiten bei einteiligen im Vergleich zu zweiteiligen Systemen? Wo müssen wir umdenken?
- Wo haben einteilige Implantatsysteme ihre Indikationen, wo stoßen sie an Grenzen?
- Welche Vorgaben gibt uns die Biologie für den Implantaterfolg, welchen Einfluss haben hier die Implantatsysteme?
- Wo liegen – mit Blick auf etablierte Systeme – die Fortschritte bei MyPlant 1 und MyPlant 2 in Bezug auf
  - Chirurgie
  - Prothetik
  - Wirtschaftlichkeit
- Fallbeispiele

Praktischer Teil:

- Hands-on-Übungen an Kunststoffkiefern zu
  - Präparationstechniken
  - Optimierung der Primärstabilität
  - Biegetechniken
  - Prothetische Versorgung

Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig

1971 – 1977	Zahnmedizinstudium in Köln
1978	Dr.med.dent.
1979 – 1982	Fachzahnarztausbildung an der LMU München, Klinik für Mund-, Kiefer- Gesichtschirurgie
1982	Zahnarzt für Oralchirurgie
1986	Habilitation für das Fach Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten
1988	C2-Professur an der Poliklinik für Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie der LMU München
1991	C4-Professur Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie an der Goethe-Universität Frankfurt am Main (Carolinum)
2002	Namenserweiterung zur Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Implantologie
2003	Fellow of the Royal College of Surgeons, Faculty of General Dental Practitioners, London, UK
2009	Mitbegründer und Co-Direktor des Masterstudiengangs „Orale Implantologie“ (MOI) an der Goethe-Universität Frankfurt am Main
2011	Dr.h.c. NITTE-University, Mangalore, India

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

ÄSTHETIK BRAUCHT FUNKTION

Um die Ästhetik unserer Restaurationen als Langzeiterfolg zu erhalten, braucht es Funktion. Aber welche Funktion? Und wie hoch ist der dazu notwendige Aufwand? Ist funktionelles Wissen wichtig oder macht nur die aufwändige Instrumentierung den Unterschied?

Die Basis für unser Seminar ist die Checkliste für Ästhetik, mit den uns vertrauten Parametern. Diese sollen Schritt für Schritt mit den dazu gehörigen Parametern der Funktion ergänzt werden.

Es sollen Fragen beantwortet werden wie:

- Funktioniert das gut, was ästhetisch aussieht?
- Können wir ästhetisch restaurieren ohne einzuschleifen?
- Kann die Vertikaldimension gemessen werden?
- Ästhetik und Phonetik. Was tun bei Problemen?
- Wie geht Kauen? Gibt es ein umsetzbares biomechanisches Konzept?
- An welchen beginnenden ästhetischen Defekten können wir fortschreitende Dysfunktion erkennen?
- Was ist ästhetisch funktionelle Prophylaxe?

und viele andere. Auch Ihre Fragen und Probleme sind willkommen!

Aus der Diskussion all dieser funktionell-ästhetischen Faktoren entsteht ein schlüssiges Gesamtbehandlungskonzept, das in den Händen des Referenten seit vielen Jahren die Basis für seine erfolgreichen Langzeiterfolge ist.

Hinterfragen Sie Aussagen des Referenten, nützen Sie die Berufserfahrung von über 40 Jahren und nehmen Sie möglichst viele Bausteine für Ihre tägliche Praxis mit.

Dr. med. dent. Wolfram Bücking | Jahrgang 1946

1967 – 1972	Studium der Zahnmedizin an der Universität Erlangen
1974	Promotion
seit 1975	tätig in eigener Praxis in Wangen im Allgäu
1982 – 2000	1.Vorsitzender des Zahnärztlichen Arbeitskreises Kempten
seit 1982	Lehrer der Akademie Praxis und Wissenschaft für Prothetik und Gesamtzahnheilkunde (ab 1996 auch für Implantologie)
1990 – 2000	Fortbildungsreferent der Bezirkszahnärztekammer Tübingen
seit 2000	Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie BDIZ; Fachredakteur beim Quintessenz Verlag; Lehrer Curriculum Implantologie der DGI
seit 2001	Autor der Dentalen Trickkiste Quintessenz
2002 – 2007	Vorstand DGÄZ und Direktorium APW
seit 2005	Lehrer Curriculum Ästhetische Zahnheilkunde
2008/2009	Präsident der NEUEN GRUPPE
seit 2010	in der Focus Ärzteliste: Implantologie

Mitglied in folgenden Gesellschaften:
DGZMK, Arbeitskreis Funktionsdiagnostik International Academy of Gnathology, DGP, APW, DGI, DGOI, BDIZ, AAP American Academy of Periodontology, ICOI International Congress of Implantologists, Zahnärztlicher Arbeitskreis Kempten

Schwerpunkte:
Ästhetik, Prothetik, Implantologie, Parodontologie, Funktionsdiagnostik u. Therapie

Autor der „Dentalen Trickkiste“ im Quintessenz Verlag
Vortragstätigkeit in ganz Europa, USA, Mexico, Ägypten, China und Indien.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Wolfram Bücking,
Wangen im Allgäu

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4661
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
9.00 – 17.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

QI-GUNG 2.0

Wie Sie Ihren Akku Quickchargen und Ihre Resilienz erhöhen

Referent
Marc Gassert,
München

Von den deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4663
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

THEMA

Unser Alltag besteht nicht selten aus folgender Formel: Ziele setzen, Aktionsplan erstellen, Fokus üben, innere Haltung prüfen – LOSLEGEN.

Damit unterwegs die Kraft nicht ausgeht, beschäftigt sich Marc Gasserts Training mit Techniken den Akku aufzuladen und Kraftverluste einzudämmen.

DAS ERLEBNIS

Durch intelligente Interaktionen überwindet Marc Gassert die sonst übliche Distanz, wenn es um das Mitmachen geht. Er führt die Teilnehmer ins Fühlen, Reflektieren und Erleben.
Seine interaktiven Demonstrationen machen Kommunikationstheorie greifbar, führen zu Aha-Effekten und erlauben einen einfachen Transfer in die Praxis – garantiert esoterikfrei!

INHALTE

Unsere unterbewusst ablaufenden Denk- und Handlungsmuster:
Wo sie uns nutzen, wo sie uns beschränken, wie wir beides zu unserem Vorteil nutzen.
Unsere Einstellung: Wie sich unsere Einstellung auf unsere Kommunikation auswirkt – wie wir Kommunikation emotional aufladen und dadurch unseren Wirkungsgrad erhöhen.
Unser Fokus: Wie wir mit Zielen umgehen – nicht wie wir sie umgehen.
Unsere Resilienz: Wie wir unsere psychische Widerstandsfähigkeit nutzen, um Krisen zu bewältigen und als Anlass für Entwicklung zu sehen.

- Denken in kausalen Wirkungsketten: wie sie unsere Schaffenskraft begrenzen – und wie uns logisches Denken zum Ziel bringt.
- Unsere Grundeinstellung: wie sich die innere Haltung auf unsere kognitive und kreative Leistungsfähigkeit auswirkt – wie die Abstraktion „den Knoten zum Platzen“ bringt.
- Angst: Wie Angst und Leistungsdruck die Wahrnehmung beeinflussen und Spontanität und Kreativität hemmen – wie man ein „kreatives Klima“ durch eine veränderte Wahrnehmung schafft. Trial and Error statt Trial in Terror.

ZIEL

Auch in unserem Alltag, fern vom Kloster der Shaolin, jenseits von Kampfkünsten, werden Marc Gasserts Techniken erfolgreich eingesetzt. Er zeigt Ihnen den Zugang zu Ihren verborgenen Kraft-Reservoirs – und wie Sie diese wieder auffüllen.

In einer interessanten Toolbox finden Sie die Werkzeuge, Ihr eigenes Innovationspotential freizusetzen und Ihre Wahrnehmung bewusst zu steuern. Sie erleben den Paradigmenwechsel vom Zweifler zum Kreateur, und gestalten den Transfer in die Praxis.

PATIENTENGEWINNUNG DURCH RICHTIGE POSITIONIERUNG

In diesem Workshop erfahren die Teilnehmer, wie sich die Zahnarztpraxis in Deutschland ökonomisch entwickelt und welche Bedeutung modernes Marketing für den Praxiserfolg hat.

Es wird diskutiert, welche Betriebsform zukunftsfähig und individuell die richtige ist. Wie sieht der Praxiskäufermarkt aktuell in Deutschland aus? Welche Konsequenzen sollten junge Zahnärztinnen und Zahnärzte vor, während und nach dem Gründungsprozess ziehen?

Weiterhin werden die acht Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings vorgestellt. Was ist eine „strategische Positionierung" und wie führe ich die Praxis mit der richtigen Strategie zum Erfolg? Schließlich wird erläutert, wie gute und seriös geplante Werbung die gewünschte Wirkung erzielt.

Einzelne Workshop-Themen:

- Ökonomische Entwicklungstendenzen der Zahnarztpraxen in Deutschland
- Erfolgsdaten zu Marketing und Werbung im med. Dienstleistungsbereich
- Grundlagen des zahnärztlichen Marketings
- Wie wird der Patient auf die neue Praxis wirklich aufmerksam?
- Bedeutung von Website, Bewertungsportalen und Facebook
- Bewertung von Websites
- Wie gewinne ich effizient neue Patienten?
- Was ist in der Werbung erlaubt?
- Welche Bedeutung hat die Positionierung für den Praxiserfolg?
- Die acht Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings
- Entwicklung von individuellen Marketingstrategien
- Zahlreiche Praxisbeispiele

Prof. Dr. Thomas Sander

Prof. Dr. Thomas Sander ist seit 2005 Professor an der Medizinischen Hochschule Hannover. Dort baute er das Lehrgebiet Praxisökonomie auf, das er seit 2010 am Zentrum Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde leitet. Neben der Ausbildung von Studierenden der Zahnmedizin in Fragen der Praxisgründung und der Praxisökonomie sind Praxismarketing und Praxisbewertungen Forschungsschwerpunkte von Prof. Sander.

Stellvertretend für die zahlreichen Veröffentlichungen seien hier genannt: „Meine Zahnarztpraxis – Marketing" (2. Auflage 2016) und „Meine Zahnarztpraxis – Ökonomie" (2012), beide erschienen im Springer Verlag und gemeinsam mit der Zahnärztin Dr. Michal Constanze Müller verfasst. Außerdem erschien 2014 bei Springer Gabler sein Buch „Grundlagen der Praxiswertermittlung".

Darüber hinaus unterstützt das Beratungsunternehmen von Prof. Sander, die Sander Concept GmbH, seit mehr als 15 Jahren Zahnärzte, Kieferorthopäden und Mund-, Kiefer,- Gesichts-Chirurgen in ganz Deutschland in allen Fragen der Praxisökonomie und des Praxismarketings. Außerdem werden junge Zahnärzte bei ihrer Praxisgründung und Praxisabgeber als auch -übernehmer vor und während des Übergabeprozesses begleitet.

Referent

Prof. Dr. Thomas Sander,
Bremerhaven

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen · DZR

Kursnummer | Datum

4664
Fr. 30. Juni

Kursort

Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld

€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit

10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

3M Science. Applied to Life.™

reddot design award
winner 2012

Keine Entscheidung, sondern reine Vertrauenssache.

Etch & Rinse, selektive Schmelzätzung oder selbstätzend:

Ganz gleich, welche Technik Sie bevorzugen – als Adhäsiv brauchen Sie nur noch Scotchbond Universal. Es kommt mit einer einzigen, einfachen Anwendungstechnik für direkte und indirekte Indikationen aus und haftet ohne zusätzlichen Primer an allen Oberflächen: Schmelz, Dentin, direkten und indirekten Restaurationsmaterialien.

www.3MESPE.de/Scotchbond

3M™ ESPE™ Scotchbond™ Universal Adhäsiv

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK 8

ÄSTHETIK – BASE OF SUCCESS

„Durch Ästhetik zur Erfolgspraxis“

Die Ästhetik-Spezialisten Dr. Thomas Schwenk und Dr. Marcus Striegel zeigen, wie der richtige Einsatz aller Ästhetik-Tools ihre Praxis in den letzten 20 Jahren zu einer der erfolgreichsten Deutschlands werden ließ.

Ästhetik ist das I-Tüpfelchen einer funktions- und qualitätsorientierten Zahnmedizin.

Es wird gezeigt, wie man Ästhetik richtig ins Behandlungskonzept integrieren kann.

Neben Ästhetik-Specials zeigen die Praktiker und erfahrenen Unternehmer entscheidende Schlüsselstellen auf dem Weg nach oben.

Dabei werden für den aufstrebenden Zahnarzt und erfahrenen Kollegen neben den wichtigen behandlerischen Fakten auch unternehmerische Finessen und visionäres Führen vermittelt.

Es wird gezeigt, die klassischen Denkblockaden, Schwierigkeiten und Stolpersteine zu umgehen und wie viel Spaß der tollste Beruf der Welt „Zahnarzt“ heutzutage bereiten kann.

„An der Uni nicht gelernt...“.

Es ist bekannt, dass hohe fachliche Kompetenz zwar unabdingbare Voraussetzung ist aber alleine noch keinen Praxiserfolg sichert.

Und gerade auf der Unternehmerseite sind junge Zahnärzte ein unbeschriebenes Blatt. In der Ausbildung an der Universität wird dies nicht gelehrt und viele junge Zahnärzte sind oftmals unternehmerische Autodidakten.

Dabei kann es so einfach sein, wenn man strukturiert vorgeht.

Kurzweilig und dynamisch demonstrieren Dr. Schwenk und Dr. Striegel wie viel Spaß es machen kann Zahnarzt und Unternehmer zu sein.

Dr. Thomas Schwenk
Zertifizierter Spezialist für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ) 2004
Mitglied des Lehrkörpers Akademie Praxis und Wissenschaft
Arbeitsschwerpunkte:
Ästhetische Zahnmedizin, Implantologie (DGI), Parodontologie (DGP), Funktionstherapie (DGF)
Referent und Zahnarzttrainer seit 1998
Leiter des Fortbildungsinstituts Edel & Weiss – 2N Fortbildungen für Zahnärzte zusammen mit Dr. Striegel

Dr. Marcus Striegel
Zertifizierter Spezialist für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ) 2004
Vorstandsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ) 2009
Mitglied des Lehrkörpers Akademie Praxis und Wissenschaft
Leiter des Curriculums Ästhetische Zahnmedizin der DGÄZ & APW
Arbeitsschwerpunkte:
Ästhetische Zahnmedizin, Implantologie (DGI), Parodontologie (DGP), Funktionstherapie (DGF), Referent und Zahnarzttrainer seit 1998
Leiter des Fortbildungsinstituts Edel&Weiss – 2N Fortbildungen für Zahnärzte zusammen mit Dr. Schwenk

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referenten
Dr. Marcus Striegel,
Nürnberg

Dr. Thomas Schwenk,
Nürnberg

Kursnummer | Datum
4665
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Alles zum Thema Existenzgründung:
www.plurastart.de

pluradent

PLANSPIEL PRAXISGRÜNDUNG

Zahlen, Daten, Fakten spielend leicht erfassen.

Die Rahmenbedingungen für zahnärztliche Praxisgründungen erfordern ein planvolles und strukturiertes Vorgehen für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Mögliche Risiken und Unsicherheiten müssen früh erkannt, bewertet und behoben werden.
In diesem Workshop vermittelt Frau Dr. Bauersachs ihre eigenen Erfahrungen der Praxisgründung. In sehr praxisnahen Planspielen werden die Seminarteilnehmer strukturiert und spielerisch an die konzeptionellen und wirtschaftlichen Meilensteine einer Praxisgründung herangeführt. Sie erarbeiten in Gruppen die wirtschaftlichen Eckdaten eines Businessplans für verschiedene Gründungsszenarien. In anschließender Präsentationsrunde stellen die Gruppen ihre Projektergebnisse vor.

Abschließend können die Teilnehmer mit Frau Dr. Bauersachs und Existenzgründungsexperten über die Herausforderung in der Erstellung eines schlüssigen und transparenten Businessplans diskutieren.
Im Fokus des Workshops liegen die Investitionsplanung, Mindestumsatzkalkulation und Liquiditätsplanung.

Unterstützt wird dieser Workshop durch Pluradent Existenzgründungsexperten.

Dr. Anne Bauersachs

- 2012 – 2013
  Fachzahnärztin für Oralchirurgie in der Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgischen Klinik des Universitätsklinikums Erlangen-Nürnberg
- seit 2013
  Fachzahnärztin für Oralchirurgie in der Praxis Prof. Schlegel & Kollegen
- seit März 2016
  selbstständig in eigener Praxis

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referentin
Dr. Anne Bauersachs,
Sonneberg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
4
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4662-C
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

NEU

Bond Saver Twin

– für zwei Flaschen –

Inhalt:
je 2 Adapter Nr. 1 + 3

Die Lizenz zum Sparen!

BON 500
ANGEBOT
ab 3 Stück
250,– €/St.
Einzelpreis 270,– €

Bond Saver S 2 SafeBond

mit Universalflasche und 5 Adaptern

– für eine Flasche –

- für alle Darreichungsformen
- schneller Zugriff
- sparsamer Verbrauch
- genaues Dosieren
- kein Hautkontakt

Hochwertige Bondings sowie Adhäsive und Primer sind teuer und werden nur in kleinen Gebinden geliefert. Der Bond Saver S2 ist das perfekte Dosierungsinstrument für wertvolle Flüssigkeiten.
Luftdicht verschlossen garantiert der Bond Saver S 2 bestmögliche Nutzung des Inhalts bei bis zu 80% geringerem Verbrauch.

Der Bond Saver S2 dosiert jeweils 1/5 eines Tropfens – das reicht für 2 cm² Fläche.

Der Hautkontakt wird vermieden,
kein Patientenrisiko durch Schleimhautkontakt
mit dem nicht polymerisierten, hochallergenen Bondings.

Es sind keine zusätzliche Dosierhilfen außer einem Einmaltip oder Einmalpinsel nötig – die Reinigung erfolgt mit Alkohol.

BON 100
ANGEBOT
ab 3 Stück
150,– €/St.
Einzelpreis 170,– €

Inhalt:
Bond Saver S 2,
1 x Universalflasche und
5 Adapter für alle geläufigen Flaschenhalsgewinde

alle Preise zzgl. der gesetzl. MwSt.

BmedS
Beste medizinische Spezialitäten GmbH seit 1981

Wohldstraße 22
23669 Timmendorfer Strand

Telefon 0 45 03/77 99-0
Telefax 0 45 03/77 99 77

mail@bmeds.de
www.bmeds.de

DIE SOFORTVERSORGUNG/SOFORTBELASTUNG DENTALER IMPLANTATE

Die Sofortversorgung/Sofortbelastung dentaler Implantate unterscheidet sich von der konventionellen Vorgehensweise mit verzögerter Belastung des Implantats vor allem in der Notwendigkeit der sofortigen Bereitstellung der passenden prothetischen Versorgung. Somit wird die Kommunikation im Team aus Zahnarzt und Zahntechniker besonders gefordert. Neben der richtigen klinischen Indikationsstellung und der entsprechenden Patientenselektion bestimmt somit nicht zuletzt das Zusammenspiel zwischen Zahnarzt und Zahntechniker die Qualität des Behandlungsergebnisses. Deswegen werden wir dieses Zusammenspiel gemeinsam als Zahnarzt und Zahntechniker präsentieren.

Für Patienten die entweder bereits zahnlos sind oder die Gefahr laufen alle noch vorhandenen Zähne zu verlieren, stellt das All-on-4® Konzept eine besondere Versorgungsform innerhalb der Klasse der Sofortversorgungen dar. Die Versorgung mit nur 4 Implantaten und einer verschraubten Suprastruktur die noch am OP-Tag eingegliedert wird, ist aus Patientensicht einer der zahnärztlichen Eingriffe, der die Lebensqualität signifikant und unmittelbar steigern kann. Neben der klinischen Vorbereitung entscheidet vor allem die zahntechnische Umsetzung der Planung jedes einzelnen Falles über Erfolg oder Misserfolg.

Anhand ausgesuchter klinischer Fallbeispiele möchten wir Ihnen in unserem Vortrag das Thema Sofortbelastung in den verschiedenen Indikationsstellungen aus den Blickwinkeln des Chirurgen/Prothetikers und des Zahntechnikers vorstellen.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referenten
PD Dr. Sönke Harder, München

Bastian Wagner, München

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK 4

Kursnummer | Datum
4662-F | Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176 inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Unser Katalog im App Store.

Scrollen, finden, landen - mit einem Klick!

Laden im App Store

Biß zur Perfektion

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • 23669 Timmendorfer Strand
Infos unter Tel.: 0 4503 - 77 99 0 • Fax: 04503 - 77 99 77
E-mail: mail@bmeds.de • www.bmeds.de

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
Der Hersteller-Katalog paper-app ® klassisch unter Tel.: 0 40 - 30 70 70 73-0
www.r-dental.com

Biß zur Perfektion

PRAXISABGABE/PRAXISÜBERNAHME VS. PRAXISNEUGRÜNDUNG

In diesem Seminar wollen wir Ihnen mögliche Wege für eine erfolgreiche Praxisgründung oder Praxisübernahme als auch Praxisabgabe aufzeigen. Notwendig wird dies einerseits dadurch, dass ein Teil der bestehenden Praxen keinen Nachfolger finden werden. Anderseits nimmt die Zahl der in Anstellung tätigen Zahnärzte immer mehr zu, warum ist dies so? Außerdem versuchen wir den Blickwinkel für die jeweils zu treffende Entscheidung zu verändern, die Sichtweise meines potentiellen Nachfolgers bzw. Abgebers einzunehmen. Dadurch ergeben sich zahlreiche Fragen, die wir in diesem Seminar beantworten wollen.

So z.B.

- Welche Möglichkeiten gibt es, außer den bisherigen und allen bekannten einen Nachfolger zu finden und zu binden?
- Wann ist der Zeitpunkt für meine Praxisabgabe sinnvoll?
- Mit welchen Kaufpreisvorstellungen soll ich in die Verhandlung gehen?
- Wer begleitet meine Praxisabgabe?
- Sind Investitionen vor der Abgabe ratsam, lohnen sich diese noch?
- Ist die Übernahme einer Praxis für mich die richtige Entscheidung? Woran kann ich diese Entscheidung festmachen?
- Übernahme vs. Neugründung
- Businessplanung und Finanzierung, was gibt es zu beachten

Alle Fragen werden im Kontext zu wirtschaftlichen und steuerrechtlichen Konsequenzen betrachtet und besprochen.

Dipl.-Kfm. (FH) Andreas Mauder, Merseburg
– Steuerberater
– Fachberater für den Heilberufebereich (IFU/ISM gGmbH)

Dipl.-Betriebswirt (BA) Daniel Lüdtke, Pirna
– Steuerberater
– Fachberater für den Heilberufebereich (IFU/ISM gGmbH)

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referenten
Daniel Lüdtke

Andreas Mauder

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4662-D | Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176 inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

Sorgen Sie jetzt für mehr Umsatz und Rendite in Ihrer Praxis.
Wir führen Sie zu Ihrem Ziel, selbst wenn Sie nur einige unserer Angebote nutzen. Sie dürfen immer mit Erfolg rechnen.
Als erfolgreiche Unternehmensberatung speziell für Zahnärzte begleiten wir Sie kompetent im gesamten Spektrum der Unternehmensführung und erschließen gemeinsam und systematisch Ihr volles Potential.
Ihre Zukunft beginnt morgen, wenn wir gemeinsam ab heute handeln.

www.synchrodent.de

SYNCHRODENT
UNTERNEHMENSBERATUNG

DELEGIEREN ALS AUFGABE

Sagen Sie sich auch schon mal: „Das mache ich schnell selber“ oder Sie denken vielleicht „wenn ich das nicht selbst mache, wird es sowieso nichts“. Schon besungen im Musical „Annie get your gun“ denken viele Chefs genauso: „Alles was Du kannst, das kann ich viel besser“ und vergessen dabei: Selber machen ist gut, Verantwortung übertragen ist besser!

Welcher Gedanke steht also dahinter, dass sich Chefs Probe-Rechnungen ausdrucken lassen, um dann zu überprüfen, welcher Patient eine Rechnung erhält? Wozu lassen sie sich meterlange Mahn-Listen erstellen, um dann selbst die unangenehme Aufgabe zu übernehmen, zu entscheiden, wer gemahnt werden soll?

Ist es fehlendes Vertrauen in die Mitarbeiter? Oder die Ansicht es sei einfacher, etwas selbst zu machen?

Jeder kennt die Vorteile guten Delegierens:

- selbst Zeit für anspruchsvollere Aufgaben gewinnen
- beim Team, bzw. einzelne Mitarbeiter bestehende Fähigkeiten weiter ausbauen und
- neue Fähigkeiten entwickeln
- Steigerung der Motivation und des Selbstwertgefühls
- Ersparnis von Zeit und Geld
- Produktivitäts- und Effizienzsteigerung durch optimale Ressourcennutzung

Alles spricht dafür, mehr zu delegieren. Wo war also bisher Ihr Vorteil, Vieles selbst zu machen?

Neue Erkenntnisse und Systeme zeigen Ihnen, wie Sie zukünftig die gewohnten Verhaltensweisen unterbrechen und für sich neue Vorteile entdecken, verantwortungsbewusst Aufgaben an Mitarbeiter abzugeben.

Referentin
Yvonne Kasperek,
Dormagen

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Vom Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4667
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

Co-Evolution.jetzt

Gemeinsam besser werden in 2017.

In diesem Jahr stellen wir die Zusammenarbeit mit unseren Co-Evolutions-Partnern auf eine breitere Basis. Durch qualifizierte Befragungen zu »Hēa – die Vernetzte Praxissteuerung« wollen wir gemeinsam besser werden. Zudem sind neue Co-Evolution Labs geplant: Intensiv-Workshops, bei denen wir gemeinsam mehr über erfolgreiche Arbeitsroutinen lernen und wie sie sich sinnvoll in »Hēa – die Vernetzte Praxissteuerung« integrieren lassen.

Schnell anmelden und als Co-Evoluzzer mitgestalten: www.co-evolution.jetzt

Hēa
die Vernetzte Praxissteuerung

Gemeinsam besser werden.

Health AG

FIT FOR THE FUTURE –

wo die Digitalisierung Zahnarztpraxen hinführen kann

Die Digitalisierung ist ein Megatrend und sollte eigentlich die Effizienz von Prozessabläufen und ihrer Qualität deutlich verbessern, auch in der Zahnarztpraxis. Und tatsächlich ist auch vieles in den letzten Jahren digital geworden. Trotzdem: Die Systeme in der Praxis sind kaum miteinander vernetzt, wir haben es mit redundanten Strukturen, doppelter Datenhaltung und einem enorm steigendem Bedarf an IT-Support zu tun.

Entgegen aller Erwartung werden die Prozesse und Abläufe im Gesundheitswesen mit der Digitalisierung nicht nachhaltig verbessert, sondern oftmals überreguliert, überteuert und in weiten Bereichen sogar mangelhaft. Was läuft also falsch?

Jan Schellenberger, CTO der Health AG, zeigt in seinem Vortrag auf, wo sich die Digitalisierung derzeit zwischen Sinn und Unsinn bewegt. Und er zeigt den Weg, wie sich Zahnarztpraxen fit machen können für eine effiziente und vernetzte Zukunft.

Referent
Jan Schellenberger,
Hamburg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
4
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4668
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

Drei Partner für Ihre Zukunft

Deutsche Gesellschaft für Implantologie

Implantologie

für Ihre berufliche
Karriere

DGÄZ

Ästhetik

für Ihren beruflichen
Erfolg

Verband der Zahnärztinnen Dentista e.V.

Netzwerk

für Ihre berufliche
Balance

TAGESKURS MIT HANDS-ON
Implantologie-Starter-Tag / My first implant
wissen – machen – können

30. Juni 2017 · 10:00 – 18:00 Uhr

Informationen: www.dental-summer.de

www.dgi-ev.de | www.dgaez.de | www.dentista.de

IMPLANTOLOGIE-STARTER-TAG/MY FIRST IMPLANT

Gemeinschaftsveranstaltung von DGÄZ, DGI, DENTISTA und BdZA mit Unterstützung der Firmen GEISTLICH und CAMLOG

Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas

Prof. Dr. mult. Robert Sader

Dr. Dr. Anette Strunz

RA Carsten Wiedey

FREITAG 30. Juni 2017 | 10.00 – 18.00 Uhr (Themenblöcke à 45 Min.)

10.00 – 10.45 Uhr **Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas**, Mainz (DGI),
Vortrag: **„Implantologie für Einsteiger“**

10.45 – 11.30 Uhr **RA Carsten Wiedey**, Hamburg (Dentista/BdZA),
Interaktiver Workshop:
„Implantologie als angestellter ZA“

11.30 – 12.00 Uhr KAFFEEPAUSE

12.00 – 12.45 Uhr **Prof. Dr. mult. Robert Sader**, Frankfurt (DGÄZ),
Vortrag: **„Augmentation für den Anfänger“**

12.45 – 13.30 Uhr **Hands-On: Implantieren am Kiefermodell**
(Sader DGÄZ / Al-Nawas DGI / CAMLOG)

13.30 – 14.30 Uhr LUNCH

14.30 – 15.15 Uhr **Hands-On:**
Abdrucknahmeübungen/offen – geschlossen
(Sader DGÄZ / Al-Nawas DGI / CAMLOG)

15.15 – 16.00 Uhr **6. Hands-On: Augmentationsübungen**
(Sader DGÄZ / Al-Nawas DGI / GEISTLICH)

16.00 – 16.30 Uhr KAFFEEPAUSE

16.30 – 17.15 Uhr **Dr. Dr. Anette Strunz**, Berlin (Dentista),
Interaktive Präsentation:
„Hypnose und Implantate – eine entspannte Verbindung“

17.15 – 18.00 Uhr **Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas** (DGI),
Prof. Dr. mult. Robert Sader (DGÄZ),
Dr. Dr. Anette Strunz (Dentista):
„Wie alles begann – mein Weg in die Implantologie“

Referenten

Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Mainz, DGI

Prof. Dr. mult. Robert Sader, Frankfurt, DGÄZ

Dr. Dr. Anette Strunz, Berlin, Dentista

RA Carsten Wiedey, Hamburg, Dentista/BdZA

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK 9

Kursnummer | Datum
4671 | Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

CGM Z1.PRO

inkl. CGM Z1.PRO ABRECHNUNGS-COACH

ZEIT
für was mich
BEWEGT

Gestalten Sie Ihr Leben genauso, wie Sie es lieben. Egal, was Ihnen im Leben wichtig ist – mit **CGM Z1.PRO** und den innovativen Lösungen der **CGM Dentalsysteme** erreichen Sie **IHRE Ziele**.

Informieren Sie sich jetzt:
cgm-dentalsysteme.de

CGMCOM-5785_DEN_0916_NCR

Synchronizing Healthcare

CompuGroup Medical

DIGITALE PRAXISVERWALTUNG UND DIE KONSEQUENZEN DES EHEALTH-GESETZES

Das Schlagwort „Digitale Praxisverwaltung“ kursiert seit Jahren auf dem Markt, doch was es wirklich bedeutet, wie komfortabel solche Lösungen in Wirklichkeit aussehen können und welche Auswirkungen das eHealth-Gesetz in diesem Zusammenhang auf Zahnarztpraxen haben wird, erklärt Ihnen Herr Dr. Jens Fischer. Denn eins ist sicher, das eHealth-Gesetz wird weitreichende Änderungen mit sich bringen und den Workflow im Praxisbetrieb maßgeblich beeinflussen.

Informieren Sie sich:

- Wie sieht die Praxissoftware der Zukunft aus?
- Wie kann eine Zahnarztpraxis die zukünftigen Herausforderungen stemmen, ohne im Verwaltungsdschungel unterzugehen?
- Welche Lösungen und Ansätze werden Einzug halten?
- Wie sieht das Thema Datensicherheit in diesem Kontext aus?

Dr. Jens Fischer

2015 – heute Geschäftsführung
CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH, Koblenz

2013 – 2015 Sr. Director, Business and Product Management Imaging IT
Siemens Medical Solutions USA, Inc., Malvern, USA

2011 – 2013 Leitung Businessmanagement Imaging IT
SIEMENS AG, Healthcare Sector, Erlangen

2009 – 2012 Produktmanager Strahlentherapie
SIEMENS AG, Healthcare Sector, Erlangen

2006 – 2009 Account Manager
TOSHIBA Medical Systems GmbH, Hauptverwaltung, Neuss

2003 – 2006 Wissenschaftlicher Angestellter
Medizinische Hochschule Hannover (MHH), Hannover

2001 – 2001 Praxissemester im Rahmen des Studiums
World Of Medicine AG, Berlin

DISSERTATION
Medizinische Hochschule Hannover, Hannover. Grundlagenforschung im Bereich der Computertomographie. In-vivo und in-vitro Untersuchungen an bioresorbierbaren Implantatwerkstoffen für die Verwendung von Stents und Knochenschrauben.

MASTER THESIS
Deutsches Elektronen-Synchrotron DESY, Hamburg. Entwicklung einer Apparatur zur zeitaufgelösten Mikrocomputertomographie für die zerstörungsfreie Darstellung von Korrosionsprozessen.

DIPLOMARBEIT
Eidgenössische Technische Hochschule Zürich (ETH), Zürich, Schweiz
Deutschen Klinik für Diagnostik (DKD), Wiesbaden. Mikrotomographie mit Synchrotronstrahlung. Entwicklung eines Verfahrens zur Gefäßdarstellung von biologischen Geweben zum Nachweis von Revaskularisierungen am Herzen.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Jens Fischer,
Koblenz

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4662-E
Fr. 30. Juni

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

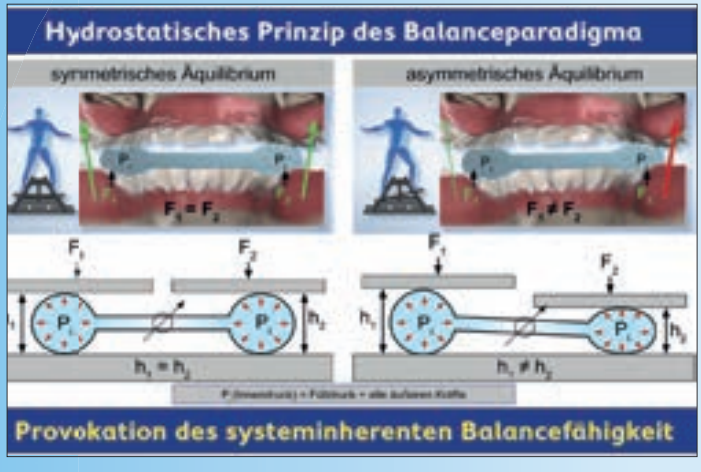
DENTAL SUMMER

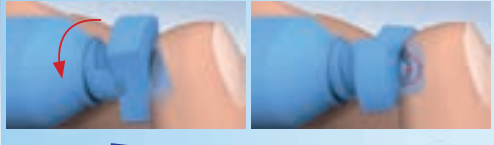
Dentrade e.K.

REHA BITE

NEU !

Das RehaBite wurde auf der Basis aktuellster Erkenntnisse über die Funktion des Kauorgans und in Zusammenarbeit mit führenden Experten aus Wissenschaft und Praxis entwickelt. Ähnlich dem Aqualizer® basiert es auf dem hydrostatischen Prinzip. Das koordinative Training mit dem RehaBite bewirkt eine signifikante Schmerzreduktion bei muskulären Myoarthropathien des Kausystems (MAP). RehaBite ist ein einfach zu benutzendes Trainingsgerät und ein sinnvolle Ergänzung zur Schienentherapie bei muskulären Dysfunktionen.





- physiotherapeutisches Trainingsgerät
- koordinatives Kiefermuskeltraining
- Therapie von Schmerzen bei muskulären Myoarthropathien des Kausystems (MAP)
- Rezidivprophylaxe (Vermeidung des Wiederauftretens schmerzhafter MAP)
- Therapie von Dysbalancen der Kiefermuskulatur
- hilft Schmerzen zu reduzieren
- Auflösung von schmerzbedingten Schonhaltungen
- aktiviert Selbstheilungskräfte

Produkt	REF-No / Bestell-Nr.:
RehaBite®	RB 600

rehabite.net

Dentrade International e.K.
Monheimer Str.13
D-50737 Köln • Germany
Telefon: +49(0)221-9742834
Fax: +49(0)221-9742836
Internet: www.dentrade.de
email: info@dentrade.de

ZAHNMEDIZIN: FUNKTION IST NICHT ALLES – ABER OHNE FUNKTION IST ALLES NICHTS

Form und Funktion natürlicher Zähne harmonieren – wachstumsbedingt – unter physiologischen Voraussetzungen mit den Bewegungsabläufen der Kiefergelenke sowie mit neuromuskulären Funktionsmustern. Alle Teilgebiete der modernen Zahn-, Mund-, Kieferheilkunde müssen diese natürlichen kaufunktionellen Vorgaben kennen, diagnostisch und therapeutisch berücksichtigen und ggf. wiederherstellen, angefangen von der Zahnerhaltung über die Prothetik zur Kieferorthopädie sowie Parodontologie und Implantologie bis hin zur wiederherstellenden Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie.

Die aktuelle Forschung zeigt darüber hinaus, dass die Folgen von Kaufunktionsstörungen weit in andere medizinische Disziplinen hineinreichen können, zum Beispiel in die Neurologie, Psychologie, Orthopädie und in die Schlafmedizin.

Im Gegensatz zu vielen internationalen Ausbildungsstätten für die Zahnmedizin ist die Kaufunktionslehre an deutschen Zahnkliniken nicht als ein eigenes Fach in Forschung, Lehre und Krankenversorgung vertreten.

Mangelnde Kenntnisse in der Funktionslehre können Ursache von Kaufunktionsstörungen sein, deren pathologisches Spektrum von Schlifffacetten, pulpitischen Beschwerden sowie Zahn- und Implantatfrakturen über Parodontalerkrankungen, Kiefergelenksproblemen bis hin zu Spannungskopfschmerzen, Migräne und Trigeminusneuralgien aber auch Tinnitus und HWS- Beschwerden reichen kann.

In diesem Seminar werden die o.g. Zusammenhänge besprochen. Es werden praxisgerechte Wege zur Diagnostik und Therapie aufgezeigt, angefangen von der Selbstbeobachtung und Massage über Prinzipien der okklusalen Kauflächengestaltung und Einschleifmaßnahmen bis hin zur Schienentherapie.

Referent
Prof. Dr. Dr. h.c. Georg Meyer, Greifswald

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4673
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
9.00 – 17.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

IHRE PRAXIS KANN MEHR – DIGITAL UND EINFACH

Referentin
Marleen Große,
Holzgerlingen

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4677
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Im Alltag von Zahnarztpraxen hat die digitale, softwaregestützte Verwaltung längst einen festen Platz eingenommen. Eine effiziente Digitalisierung des Workflows spart Ihrer Praxis viel Zeit und vereinfacht Arbeitsabläufe enorm.

Was es dazu braucht? Eine Digitalisierung mit System.

Marleen Große zeigt in diesem Workshop, wie Ihre Praxis von vernetzten, digitalen Prozessen profitieren kann, sodass Sie einfacher, schneller und effizienter wirtschaften. Vom elektronischen Terminmanagement über die Behandlungsplanung bis hin zur Abrechnung: digitales Praxismanagement entlastet Zahnarztpraxen ganzheitlich.

Lernen Sie, wie Informationen elektronisch und vollständig dokumentiert werden, sodass jeder Praxismitarbeiter stets weiß, was zu tun ist – ob bei der Behandlungsvorbereitung oder der Sterilisation von Instrumenten.
Die Nachvollziehbarkeit von Prozessen sorgt für ein fehlerfreies Arbeiten, was Ihren Mitarbeitern ein Gefühl von Sicherheit gibt und sich positiv auf die Motivation auswirkt.

Erfahren Sie außerdem, wie Sie mit digitalem Patientenmanagement jederzeit den Überblick über Ihre Patienten behalten.
Einfache, übersichtliche Lagerverwaltung lässt sich digital automatisieren, damit Bestellungen pünktlich erfolgen und sich eine große Lagerhaltung erübrigt.

Messen Sie den Erfolg Ihrer Praxis mit transparentem Controlling und behalten Sie relevante Kennzahlen stets im Blick.

Entdecken Sie in diesem Workshop, wie Sie ein Praxismanagement-System bei der rechtssicheren Führung und wirtschaftlichen Steuerung Ihrer Praxis unterstützt – einfach, komplett, digital.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

„EFFEKTIVE“ BEWEGUNG UND „ARTGERECHTE“ ERNÄHRUNG

Vortrag von Dr. med. Moritz Tellmann

– BEWEGUNG –

- Bewegung ist Leben
- Risikofaktoren – Bedeutung, Entstehung & Vermeidung
- Fit oder Fett? Aktive Fettverbrennung
- Der Zwölfzylinder: souveräne Gelassenheit
- Das Unsterblichkeitsenzym
- Muskel 2.0 – Medikament der Zukunft
- Meditatives Laufen

Vortrag von Prof. Dr. med. János Winkler

– ERNÄHRUNG –

- Gebrauchsanleitung: Spezies Mensch
- Stressresistenz ist essbar: Phenylalanin
- Wieviel Eiweiß braucht der Mensch?
- Muskel-Verwöhnprogramm
- Gesundheit kommt (auch) von innen – dank der 47 essenziellen Stoffe
- artgerechte Ernährung: eine Anleitung
- Miss es oder vergiss es: der „Blut- TÜV“
- Leistungssteigerung durch Blut-Tuning

Dr. med. Moritz Tellmann, Düsseldorf | www.moritz-tellmann.de
– Arzt für Anästhesiologie
– Ernährungsmedizin
– Gesundheitsförderung und Prävention
– Bewegungs- und Sportmedizin

Prof. Dr. med. János Winkler, Lüneburg | www.fundamed.net
– Facharzt für Physikalische und Rehabilitative Medizin
– spezielle Schmerztherapie
– Chirotherapie
– Akupunktur

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referenten
Dr. Moritz Tellmann

Prof. Dr. Jànos Winkler

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4674 | Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

AUS ERFAHRUNG LERNEN:

Neues und Bewährtes aus der dentalen Trickkiste

Referent
Dr. Wolfram Bücking,
Wangen im Allgäu

Kursnummer | Datum
4672
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
9.00 – 17.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Die dentale Trickkiste ist mittlerweile eine sehr bekannte Serie in der Quintessenz für Zahnärzte, welche getestete und erfolgreich angewendete Tipps und Tricks für die tägliche Praxis beschreibt. Es sind inzwischen mehr als 100 Folgen in 8 verschiedenen Sprachen erschienen. Die Bücher „Die Dentale Trickkiste“ und „Neues aus der dentalen Trickkiste“ sind Bestseller. Neue Teile der dentalen Trickkiste sind auf DVD erhältlich.

Darin enthalten sind viele Teile, die Schritt für Schritt zahnärztliche Notfallsituationen in der Restaurativen Zahnheilkunde, der Ästhetischen Zahnheilkunde, der Prothetik, der Implantologie, der Kieferorthopädie und der Ergonomie beschreiben.

Die Dentale Trickkiste soll also geöffnet werden. Ausgewählte, wertvolle Tipps und Tricks für den dentalen Alltag sollen vorgestellt werden. Doch können wir damit tatsächlich arbeiten? Funktionieren diese Tricks wirklich?

Wir Praktiker lernen am meisten , wenn wir die Theorie praktisch gezeigt bekommen und selbst an Modellen üben können.

Also glauben Sie nichts , kommen Sie und lassen Sie sich überraschen von der praktischen Durchführbarkeit der dentalen Trickkiste.

Dazu wurden folgende Teile ausgewählt:

1. Keramikverblendung frakturiert
2. Brückenpfeiler verloren
3. Die verklemmte Teleskopprothese
4. Das bruchsichere Provisorium im Schnelltiefziehverfahren
5. Die spontane Brücke nach Extraktion
6. Nach Endo: Glasfaserverstärkte Rekonstruktion statt Krone
7. Bruch der Implantatschraube
8. Die schonende Explantation
9. Nichtanlage der oberen lateralen Schneidezähne
10. Die vorhersagbare Papillenrekonstruktion
11. Die parodontale Schienung
12. Die Sofortversorgung des zahnlosen Unterkiefers – soziale Indikation
13. Der parapulpäre Stiftaufbau
14. FGP Eingliedern (fast) ohne Einschleifen

Bitte bringen Sie Ihre Problemfälle mit – wir versuchen gemeinsam, Lösungen zu finden, auf dass unsere Trickkiste noch weiter gefüllt wird!

Auf ein gutes Gelingen...

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

SMILE DESIGN

Das zeitgemäße Knochen- und Weichgewebsmanagement für den ästhetischen Langzeiterfolg in der Implantologie.

Seminar mit praktischen Übungen am Tierknochen:
Implantation, Augmentation und Nahttechnik

Abstract:

Das Kompendium, „Der geplante Erfolg in der Implantologie“, umfasst im theoretischen Teil alle, für den geplanten Langzeiterfolg relevanten Faktoren.

1. Fallselektion und Planung
2. Prothetische Konzepte mit unterschiedlichen Therapieoptionen
3. Die Implantation: Schnittführung, Knochenbehandlung, Weichgewebsmanagement und Nahttechnik
4. Freilegung und provisorische Versorgung
5. Prothetische Lösungen (CAD CAM Technologie, Sofortversorgung, abnehmbar vs festsitzend, verschraubt vs zementiert)
7. Klinische Fallbeispiele vom Einzelzahnimplantat bis zum zahnlosen Kiefer
6. Nachsorge und Komplikationsmanagement

Im praktischen Teil werden Implantation, Augmentation (Bone splitting, Sinuslift und Membrantechnik), sowie Weichgewebsmanagement (Vestibulumplastik, tissue graft und Naht) demonstriert und von den Kursteilnehmern praktisch umgesetzt.

Zielgruppe:

Einsteigerinnen/Einsteiger in die Implantologie, Kolleginnen/Kollegen mit implantologischer Erfahrung, die ihr Therapiespektrum erweitern möchten.

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Fred Bergmann,
Viernheim

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4659
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

young professional

For now. And forever.

Straumann® Young Professional Program.

Dieses Programm geht unter die Haut.
Maßgeschneiderte Leistungen für Studierende, Assistenz- und junge Zahnärzte. Professionelle Unterstützung für den Einstieg in Ihre berufliche Zukunft.

www.straumann.de/ypp

straumann
simply doing more

WORKSHOP MIT HANDS-ON „IMPLANTOLOGIE STEP BY STEP“

Die Implantologie nimmt in der heutigen Zeit einen immer größeren Stellenwert ein bei der Rehabilitation der Kaufunktion mittels Implantatgetragener Brücken- und Kronenarbeiten. Wir möchten mit diesem Workshop den Einsteiger in die Implantologie als auch den fortgeschrittenen Zahnarzt über die aktuellen Trends in der Implantologie informieren und diese diskutieren.

Im Rahmen dieses Kurses planen wir an Hand von klinischen Fällen die typischen Indikationen für eine implantologische Versorgung zu erarbeiten. Besonderes Augenmerk wird hier auf den kompromittierten Patienten gelegt. Hierunter fallen zum einen Patienten mit einem reduzierten Knochenangebot, zum anderen mit einem Risiko für die Osseointegration der Implantate durch internistische Erkrankungen und die dadurch bedingte Medikation (u.a. Blutverdünnungsmedikamente und Medikamente aus der Gruppe der Bisphosphonate).

Im zweiten Teil werden wir die praktische Versorgung sowohl des zahnlosen Kiefers demonstrieren als auch festsitzende, implantatgetragene Brücken und Kronenarbeiten. Unser Fokus ist es hier Ihnen die Implantologie praktisch „step by step“ näherzubringen und Ihr Portfolio für Praxis und Klinik zu erweitern.

Dr. Dr. Thomas Ziebart

Universitätsmedizin Mainz

- Jahrgang 1976
- 1998-2007 Berufstätigkeit als Lehrrettungsassistent
- 1998-2004 Humanmedizin (Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Universität V Paris Frankreich, UTMB Galveston USA)
- 1997-2004 Biologie (Johannes Gutenberg-Universität Mainz)
- 2004-2009 Zahnmedizin (Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Universität Strasbourg Frankreich)
- 2005-2007 Assistenzarzt und MD/PhD Programm (Kardiologie Uniklinik Frankfurt)
- seit 2007 Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Seit 2013 Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Seit 2014 Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Dr. Dr. Thomas Ziebart,
Mainz

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4676
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 354
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Performance mit Factoring

Mehr Behandlung, weniger Bürokratie.

Mit den **Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR)** haben Sie immer einen starken Factoring-Partner an Ihrer Seite. Und mit unseren PerformancePro-Modulen können Sie durch BenchmarkPro, Erstattungs-Portal, ArgumentationsProfi, danPro-Abrechnungsnetzwerk, Formular- und DokumentenPool und PerformanceCoaching nachhaltig den Erfolg Ihrer Praxis steigern. Überzeugen Sie sich am besten noch heute von unseren Leistungen und Services.

www.dzr.de

DZR Deutsche Zahnärztliche Rechenzentren

DZR DZR DZR ABZR

UPDATE – KORREKTE ABRECHNUNG

private Zusatzleistungen beim GKV-Patienten

Referentin
Sabine Schmidt,
DZR Stuttgart

Die „perfekte GOZ-Rechnung“ setzt ein „perfektes Abrechnungswissen“ voraus – dieses Wissen muss jedoch permanent aktualisiert werden, damit es perfekt bleibt.

Gesetzlich krankenversicherte Patienten haben die Möglichkeit, Privatleistungen in Anspruch zu nehmen, ohne ihren gesetzlichen Kassenanteil zu verlieren. Damit wird dem GKV-Patienten das Spektrum der modernen Zahnmedizin eröffnet und ein hohes Versorgungsniveau gesichert. Die Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ sind in der täglichen Praxis daher ein sensibles, aber wichtiges Thema. Für den Zahnarzt bedeutet dies gleichzeitig die Erzielung eines leistungsgerechten Honorars, ohne das Kassenbudget zu belasten. Es stellen sich daher die Fragen:

- Welche Leistungen sind außervertraglich möglich?
- Wie werden diese korrekt berechnet und dokumentiert?
- Welche Vereinbarungen sind zwingend erforderlich?
- Schöpfen Sie Ihr Honorarpotenzial in der Praxis bereits voll aus?

Dieses Seminar beleuchtet die Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ und gibt eine Antwort auf die Frage wie diese privaten Zusatzleistungen betriebswirtschaftlich stimmig abgerechnet werden können.

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 4 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4678
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 13.30 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

DENTAL SUMMER

Vertrauen ist die Basis für unser Geschäft. Erfahrung der Schlüssel.

Bei BFS arbeiten Profis, die wissen, wie es läuft. Profis, die sich schnell in Praxisabläufe einarbeiten und über die notwendige Erfahrung im Gesundheitsmarkt verfügen. Wie zum Beispiel Ludwig Ewald, der die dentale Welt seit vielen Jahren genau kennt und seine Erfahrungen an Mandanten weitergibt. Profitieren Sie von dieser Erfahrung! Lassen Sie sich einfach per Mail meinberater@meinebfs.de oder Telefon 0231 945362-845 direkt beraten.

BFS
health finance
Einfach. Machen.

DIE PRAXIS DER ZUKUNFT –

Positionierung als Schlüssel zum Erfolg

Selten hat die Zahnmedizin vor so vielseitigen Herausforderungen gestanden wie heute. Bei dieser Entwicklung sollten Sie mithalten. Wie Sie davon sogar profitieren können, möchte Robert Filipovic im Rahmen seines Workshops „Die Praxis der Zukunft“ mit Ihnen erarbeiten.

Zahnmediziner von heute und morgen stellen sich häufig folgende Fragen:

- Wohin geht die Reise in der Zahnmedizin?
- Was bedeuten die Veränderungen für meine Praxis und mich selbst?
- Was muss ich tun, um mich optimal auf die Zukunft einzustellen?

Glücklicherweise befinden wir uns innerhalb der Zahnmedizin in einer sich stark wandelnden Branche mit Zukunft und Perspektive. Es gilt jedoch frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen, um sich zielgerichtet zu positionieren. Bei der Positionierung geht es um eine geplante, langfristig ausgelegte Strategie, um uns gegenüber Patienten, Überweisern und Partnern von Anderen zu differenzieren. Dies bezieht sich nicht nur auf den Wettbewerb um Patienten, sondern auch den Wettbewerb um qualifiziertes Personal. Das Seminar zeigt auf, wo Positionierung beginnt und welchen grundlegenden Einfluss dies auf unseren Erfolg ausübt.

Schwerpunkte zum Inhalt

- Volkswirtschaftliche Ausgangssituation und demografische Rahmenbedingungen
- Wirtschaftliche Entwicklung der Zahnmedizin in den nächsten Jahren
- Die 4 P's der Zahnmedizin
- Positionierung der eigenen Praxis in zunehmendem Wettbewerbsumfeld
- Beispielhafte Lösungsansätze und Success Stories

Robert Filipovic

- Bis dato Key Account Manager BFS health finance GmbH
  Key-Account Betreuung und Spezialprojekte
  Fachreferent für BWL und Unternehmensführung
- Bis 2013 Senior Business Consultant • Finanzdienstleister im Gesundheitswesen • Key-Account Betreuung, Referententätigkeit • Dozent für Praxismanagement, -controlling und -finanzierung
- Bis 2009 Vertriebsleiter Dienstleistungsunternehmen,
  Bereich Kongress- und Konferenzmanagement,
  Vertrieb technischer Dienstleistung inkl. Projektbetreuung
- Bis 2005 Studium der BWL

PREISVORTEIL **bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23**

Referent
Robert Filipovic,
Dortmund

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
4
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4679
Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

MOVEMENT BY SWEDEN
The S1 System – reciprocating, smooth and flexible. Like a dance.
Sendoline®
Sendoline AB, Tillverkarvägen 6 / P.O. Box 7037, 18711 Täby, Sweden
t: +46 8-445 88 30, e: info@sendoline.com, www.sendoline.com
Contact: Area Sales Manager AT/DE, Stefan Rippel, e: stefan.rippel@sendoline.com
S1®

MODERNE ENDODONTIE

Workshop mit Hands-On

Die Endodontie ist ein fester Bestandteil in jeder Zahnarztpraxis – sie ergibt sich häufig erst im Behandlungsverlauf und ist in den meisten Fällen sehr komplex.

Bei Ihnen als Anwender drängen sich damit einige Fragen auf:

- Mit welchen Hilfsmitteln kann ich mir die Endodontie-Behandlung erleichtern?
- In welchem Prozess-Schritt kann ich mir Zeit sparen?
- Welche Systeme geben mir Sicherheit bei der Präparation des Wurzelkanals?
- Kann ich die Endodontie-Behandlung vereinfachen?
- Wie kann ich meine Endodontie-Instrumente richtig aufbereiten?

In diesem Workshop versuchen wir auf diese Fragen Antworten zu geben.

PREISVORTEIL bei Mehrtagesbuchungen siehe Seite 20-23

Referenten
Dr. Florian Göttfert, Nürnberg

ZA Nikolas Wießner, Nürnberg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 5 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4681 | Sa. 1. Juli

Kursort
Timmendorfer Strand
MARITIM Seehotel

Kursgeld
€ 176 inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
14.30 – 18.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

DENTAL SUMMER

RESILIENZ VERSUS BURN OUT

Man mag noch nicht betroffen sein – es trifft nur immer mehr!

Referent
Dieter Lange,
Bendesdorf

Kursnummer | Datum
4637
Fr. 1. + Sa. 2. Dezember

Kursort
25hours Hotel
Hamburg Hafencity
Überseeallee 5
20457 Hamburg

Kursgeld
€ 1.190
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeiten
Freitag 10.00 – 22.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

Wie weit haben wir uns entfernt, sind wir entfremdet, von den Idealen weiser, gelungener Lebensführung, wie sie zeitlos bis heute von den großen Weisen Indiens, Chinas, den Philosophen der Antike vermittelt wurden?

Harmonia (die Vereinigende), die Authentizität, das rechte Maß, die goldene Mitte, Demut statt Hybris, heitere Gelassenheit, Gleichmut, Kairos – die Qualität des richtigen Augenblicks, der weise Umgang mit Veränderung und Vergänglichem, Achtsamkeit, der rechte Weg (Tao).

Leidvolle Fixierungen, nahezu permanente Spannungen, Antinomien in der Lebensführung, nur das Vorfeld einer Entwicklung – wer kennt sie nicht in der einen oder anderen Form – die den Schlusspunkt im Burnout setzt.

Die Gegenrichtung, vor der dieses Seminar gleichzeitig bewahren will:

Burnout – die selbst gestellte Falle, oder – die ganz andere Sicht auf ein Massenphänomen: ein Ansatz, der falsche Grundannahmen widerlegt und der dort Fragen stellt, wo wir glaubten die Antworten schon zu wissen.

- Was mit großen persönlich erfolgreichen Strategien und Vorteilen begann, geht irgendwann nach hinten los – der Körper kann nicht lügen
- Wir sind verantwortlich für die Deutung unserer Erlebnisse, nur sie macht krank: („Schon bei dem Gedanken wird mir schlecht.“)
  Ereignisse haben keine Bedeutung, wir geben sie ihnen und haben die Wahl wie wir sie erleben.
- Die wirklich großen Schlachten des Lebens tragen wir in uns selber aus.
- Nichts löst Stress aus, wir reagieren mit Stress auf die Situation.
  „Es sind nicht die Dinge und Menschen, die uns beunruhigen, sondern die Bedeutung die wir ihnen geben.“ (Epiktet)
- Für etwas zu brennen schadet nie, innerlich im Widerstand zu sein macht allerdings müde, dann resignativ – schließlich krank.
- Die körperlichen Symptome sind nur die (ungehörten) Worte der Seele.
- Wer andere führen will, sollte erst einmal sich selber führen können.
- „Man kann ein Problem nicht lösen mit derselben Denke, mit der es entstanden ist.“ (Einstein)
- „Nicht neue Methoden und Strategien führen aus dem Problemkreis heraus, sondern wir müssen lernen, die Welt mit anderen Augen zu sehen.“ (Marc Aurel)
- Symptombekämpfung reicht nicht, sich vom Problem zu lösen.
- Wer erkennt, wie er hinein geriet, findet auch genau den Weg hinaus.
- Der Königsweg: gelernte Achtsamkeit, wahrhaftige Selbsterkenntnis, transformierte Selbstwahrnehmung, eindeutiges Lebensziel.
- Für „Bore-out“ gilt das Gleiche!

DIE „DIETER LANGE“-SEMINARE

Teta I – Teta II – Teta III

Teta Inhalte:

- Das Verhalten in Konflikt- und Belastungssituationen souverän zu Beherrschen
- Bedingungen zu erfahren, wie Eigeninitiative, Selbstverantwortlichkeit und Risikobereitschaft gefördert und wie effizientere zwischenmenschliche Kommunikation und besseres Konfliktmanagement erreicht werden können.
- Stressbewältigung? Keine Situation löst Stress aus nur unsere Reaktion
- Lebenskrisen schon durch Perspektivenwechsel als Wahrnehmungskrisen zu identifizieren
- Engagiert, begeistert sein und gleichzeitig offen und gelassen
- Gibt es echte Erfolgskriterien, sind sie erlernbar?
- Sind mir meine wahren Motive wirklich bewusst, wie komme ich dahinter?
- Welche Ängste dominieren unerkannt mein Handeln?
- Ist es möglich, dass mir zur Verwirklichung dauerhaft befriedigender Verhaltensweisen die richtige Einstellung, das richtige Bewusstsein fehlt?
- Wie entstehen meine Probleme tatsächlich?
- Warum funktionieren meine Strategien oft nicht, um sie zu lösen?
- Warum schiebe ich unerledigte Handlungen, dringende Gespräche immer wieder auf?
- Welche Wege muss ich einschlagen, um mein eigenes bzw. das tatsächliche Potential anderer voll zur Entfaltung zu bringen?
- Wie führe ich sogenannte Durchschnittsmitarbeiter auf den Weg exzellenter beruflicher Entwicklung?

Den Themenkatalog senden wir Ihnen gerne auf Anfrage zu!

Teta I:	**Teta II:**	**Teta III:**
So führen Sie sich und andere richtig! **Jetzt 15% Preisnachlass sichern!** Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie (für diesen Kurs) 15% Preisnachlass auf die Kursgebühr!	Die Umsetzung der modernen Führungstechniken	Wie erreichen wir, dass statt zu immer „besseren“ Raupen, die Transformation zum Schmetterling gelingt?
Termin Fr. 22. + Sa. 23. September	**Termin** Fr. 27. + Sa. 28. Oktober	**Termin** Fr. 24. + Sa. 25. November
Kursort 25hours Hotel Hamburg Hafencity Überseeallee 5 20457 Hamburg	**Kursort** 25hours Hotel Hamburg Hafencity Überseeallee 5 20457 Hamburg	**Kursort** 25hours Hotel Hamburg Hafencity Überseeallee 5 20457 Hamburg
Kursnummer 4634	**Kursnummer** 4635	**Kursnummer** 4636

Kurszeiten: jeweils Freitag 10.00 Uhr – 22.00 Uhr, Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

Kursgeld: € 1.190 inkl. Tagungsverpflegung und Abendessen

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der je Kurs 16 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Dieter Lange – Der Impulsgeber! www.dieter-lange.com

Er ist der Geschäftsführer des IAK – Institut für Angewandte Kreativität, seit 20 Jahren Referent, Trainer und Coach für Führungskräfte, u.a. bei Bayer, Bertelsmann, Gruner & Jahr, IWC, Lindt & Sprüngli, Novartis, Siemens, Unilever und vielen anderen Konzernen in Europa, Asien und den USA. Er ist weiterhin Coach von Spitzenmanagern und Vorständen in mehreren europäischen Top-Unternehmen. Dieter Lange ist u.a. Referent an der Universität St. Gallen, Harvard-Business-School, ZFU-Zürich.

SCHLAGFERTIG UND ERFOLGREICH!

Sicher argumentieren – Honorar durchsetzen – Einwände behandeln – souverän auftreten

Referent
Sven Sander, Cuxhaven

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der je 8 für 1-Tages-Kurs BZÄK DGZMK

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der je 16 für 2-Tages-Kurs BZÄK DGZMK

Datum | Ort

1-Tages-Seminar
Schlagfertigkeit I:

20.06.2017 in Köln
05.09.2017 in Hamburg
07.09.2017 in Frankfurt
26.09.2017 in München

2-Tages-Seminar Rhetorik I:
„Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?"

30. + 31.05.2017 in München
12. + 13.09.2017 in Hamburg
27. + 28.09.2017 in München

2-Tages-Seminar
Führungsstil Charisma:
„Führe Dich und Dein Team an die Spitze"

07. + 08.06.2017 in München
07. + 08.11.2017 in Hamburg

Kursgeld
1-Tages-Seminar: € 897*
2-Tages-Seminar: € 1.895*

* inkl. Tagungsverpflegung, ausführlichen Seminarunterlagen und persönlichem Videomittschnitt

Kurszeiten
jeweils von 10.00 – 18.00 Uhr

Können Sie es sich leisten Ihre Praxis, Ihre Dienstleistung oder sich selbst nur in Ihrer 2. besten Version zu präsentieren? Die wenigsten wissen, wie sie wirken! Wir verschenken Wirkung ohne es zu merken! Wir übersehen offensichtliche Kleinigkeiten, die ausschlaggebend sind für Ihren Erfolg!

Wann haben Sie das letzte Mal ein detailliertes, ehrliches Feedback erhalten? Wie steht es um Ihre Fähigkeiten Reklamationen souverän zu Lösungen zu führen, höhere Honorare durchzusetzen oder Zusatzleistungen zu verkaufen? Trainieren Sie vorher und nicht erst beim Patienten!

Erleben und erfahren Sie, wie Sie mit kleinen Einstellungen Ihre persönliche Wirkung steigern und wie Sie noch mehr Sicherheit ausstrahlen!

Investieren Sie in die wichtigste Person. Investieren Sie in sich!

Seminarinhalte: Schlagfertig und erfolgreich (Auszug)

- Strategisches Verhalten in Diskussionen und Honorarverhandlungen
- Raus aus der Rechtfertigung: „Es geht niemals um den Preis!"
- Selbstbewusste Körpersprache, die Ihre Position untermauert.
- Wie Sie in kritischen Gesprächssituationen souverän Ihr Ziel erreichen.
- Killerphrasen aushebeln und „JA, ABER-Typen" zu Lösungen führen
- Die Macht der positiven Sprache
- Und Vieles mehr! Mehr Infos, auch zu Rhetorik unter: www.sven-sander.de

Teilnehmerstimmen:

„Herr Sander fasziniert mit seiner anschaulichen Vermittlung und praxisbezogenen Beispielen! Es funktioniert! Allein mit einer Technik habe ich in 2 von 3 Fällen nicht mehr über das Honorar reden müssen!"
Danke! Sehr empfehlenswert! *(Claudio W., ZA. Hamburg)*

„Ich war und bin sehr beeindruckt, dass Schlagfertigkeit tatsächlich lernbar ist! Hätte ich dieses Seminar bloß schon früher besucht! Danke Sven für dieses tolle Seminar!" *(Peter E., Projektleiter, Hamburg)*

Referent: Sven Sander

Sven Sander trainiert und coacht Politiker, Moderatoren und Top-Manager für Medien- und Fernsehauftritte. Er arbeitet u.a. erfolgreich mit Barbara Schöneberger zusammen und begleitet Unternehmen und Praxen in der Persönlichkeitsentwicklung. Spezialisiert hat er sich auf „Charisma", „Schlagfertigkeit" und „Rhetorik". Seit 2009 ist Sven Sander als Dozent an der Hochschule Bremerhaven und als Gast-Dozent an der Uni Hamburg tätig.

Erfolgs-Buch: „Ich kam, ich sah... ich wirke!"
mehr unter www.sven-sander.de

Seminarinformationen, Anmeldung und weitere spannende Seminare:
Sven Sander Charisma-Experte – Reinekestrasse 22 – 27472 Cuxhaven
Telefon +49 (0) 4721 508281 • Telefax +49 (0) 4721 508282
E-Mail: info@sven-sander.de • www.sven-sander.de

2-TAGES-INTENSIV-SEMINAR
mit Übungen und persönlichem Feedback

QI-GUNG 2.0

Wie Sie Ihren Akku quickchargen und Ihre Resilienz erhöhen

THEMA

Unser Alltag besteht nicht selten aus folgender Formel: Ziele setzen, Aktionsplan erstellen, Fokus üben, innere Haltung prüfen – LOSLEGEN.

Damit unterwegs die Kraft nicht ausgeht, beschäftigt sich Marc Gasserts Training mit Techniken den Akku aufzuladen und Kraftverluste einzudämmen.

DAS ERLEBNIS

Durch intelligente Interaktionen überwindet Marc Gassert die sonst übliche Distanz, wenn es um das Mitmachen geht. Er führt die Teilnehmer ins Fühlen, Reflektieren und Erleben.
Seine interaktiven Demonstrationen machen Kommunikationstheorie greifbar, führen zu Aha-Effekten und erlauben einen einfachen Transfer in die Praxis – garantiert esoterikfrei!

INHALTE

Unsere unterbewusst ablaufenden Denk- und Handlungsmuster:
Wo sie uns nutzen, wo sie uns beschränken, wie wir beides zu unserem Vorteil nutzen.
Unsere Einstellung: Wie sich unsere Einstellung auf unsere Kommunikation auswirkt – wie wir Kommunikation emotional aufladen und dadurch unseren Wirkungsgrad erhöhen.
Unser Fokus: Wie wir mit Zielen umgehen – nicht wie wir sie umgehen.
Unsere Resilienz: Wie wir unsere psychische Widerstandsfähigkeit nutzen, um Krisen zu bewältigen und als Anlass für Entwicklung zu sehen.

- Denken in kausalen Wirkungsketten: wie sie unsere Schaffenskraft begrenzen – und wie uns logisches Denken zum Ziel bringt.
- Unsere Grundeinstellung: wie sich die innere Haltung auf unsere kognitive und kreative Leistungsfähigkeit auswirkt – wie die Abstraktion „den Knoten zum Platzen" bringt.
- Angst: Wie Angst und Leistungsdruck die Wahrnehmung beeinflussen und Spontanität und Kreativität hemmen – wie man ein „kreatives Klima" durch eine veränderte Wahrnehmung schafft. Trial and Error statt Trial in Terror.

ZIEL

Auch in unserem Alltag, fern vom Kloster der Shaolin, jenseits von Kampfkünsten, werden Marc Gasserts Techniken erfolgreich eingesetzt. Er zeigt Ihnen den Zugang zu Ihren verborgenen Kraft-Reservoirs – und wie Sie diese wieder auffüllen.

In einer interessanten Toolbox finden Sie die Werkzeuge, Ihr eigenes Innovationspotential freizusetzen und Ihre Wahrnehmung bewusst zu steuern. Sie erleben den Paradigmenwechsel vom Zweifler zum Kreateur, und gestalten den Transfer in die Praxis.

Referent
Marc Gassert,
München

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4692
Fr. 22. + Sa. 23. September

Kursort
Düsseldorf

Kursgeld
€ 949
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeiten
Freitag 12.00 – 20.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

DGOI

WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU

DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

Medical Instinct® 2017

DGOI – CURRICULA

Hochqualifiziert, immer auf dem neuesten Stand und im Verbund unseres internationalen Experten-Netzwerks.

So geht Weiterbildung heute!

2+1

Kursreihe 15
beginnt am 06./07.10. 2017

IMPLANTOLOGISCHE FACHASSISTENZ

3+1

Kursreihe 04
in Planung

PRAXISFÜHRUNG & PRAXISMANAGEMENT

4+1

Kursreihe 04
beginnt Herbst/Winter 2017

IMPLANTATPROTHETIK

9+2

Jetzt Anmelden!

Kursreihe 02
beginnt am 14./15.07.2017

IMPLANTOLOGIE & COACHING

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI)
Wilderichstraße 9 | 76646 Bruchsal | Phone +49 (0)7251 618996-0
E-Mail mail@dgoi.info | **www.dgoi.info**

WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

DGOI – CURRICULA

ICH INTERESSIERE MICH FÜR FOLGENDE ANGEBOTE

Titel, Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Telefon | Fax

E-Mail

☐ Bitte senden Sie mir das ausführliche Informationsmaterial und die aktuellen Termine zu.

☐ Bitte merken Sie mich unverbindlich als Teilnehmer für die angekreuzte Kursreihe vor.

Ich habe folgende Frage:

☐ **2+1** CURRICULUM **IMPLANTOLOGISCHE FACHASSISTENZ**

☐ **3+1** CURRICULUM **PRAXISFÜHRUNG & PRAXISMANAGEMENT**

☐ **4+1** CURRICULUM **IMPLANTATPROTHETIK**

☐ **9+2** CURRICULUM **IMPLANTOLOGIE & COACHING**

☐ **COACHING "PLUS"**

☐ **MITGLIEDSCHAFT**

Ansprechpartnerin: Frau Ringlstetter, Tel. +49 (0) 7251 618996-15, Mail: weiterbildung@dgoi.info

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI)
Wilderichstraße 9 | 76646 Bruchsal/Germany
Phone +49 (0)7251 618996-0 | Fax +49 (0)7251 618996-26 | E-Mail mail@dgoi.info | **www.dgoi.info**

www.dgaez.de

DGÄZ

VORSPRUNG
DURCH
FORTBILDUNG

EINE STARKE GEMEINSCHAFT

Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V.

DGÄZ – eine Mitgliedschaft, die sich lohnt

Die DGÄZ ist eine wissenschaftliche **Fachgesellschaft für ästhetisch ambitionierte Zahnärzte und Zahntechniker.** Eines ihrer zentralen Anliegen ist es, den **Partner-Gedanken** zwischen diesen Berufsgruppen zu **stärken**; denn erst die enge Zusammenarbeit beider ermöglicht die **ästhetische Rekonstruktion**.

Aktuell bilden rund **2.250 Mitglieder** – Zahnärzte, Hochschullehrer, Dentaltechniker sowie Fortbildungsinstitutionen und Unternehmen der Dentalindustrie – unter dem Dach der DGÄZ eine synergistische, strukturierte Gemeinschaft. **Gemeinsames Ziel ist es, die Ästhetik in der Zahnmedizin zu fördern.**

Seit 1991 ist die DGÄZ zu **einer der größten wissenschaftlichen Fachgesellschaften Deutschlands** gewachsen und stellt längst auch im berufs- und gesundheitspolitischen Umfeld eine nicht zu übergehende Größe dar.

Die DGÄZ bietet ihren aktiven Mitgliedern:

- Attraktive Fortbildungsangebote
- Zertifizierung ihrer Leistungen
- Zielgerichtete Unterstützung ihrer Praxis
- Hochkarätig besetzte Kongresse
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Das International Journal of Esthetic Dentistry als Mitgliederzeitschrift im kostenlosen Abo

Informieren Sie sich auf www.dgaez.de und werden Sie aktives Mitglied.

Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V.
Schloss Westerburg · 56457 Westerburg
Telefon 02663 9167-31 · Fax 02663 9167-32
info@dgaez.de · **www.dgaez.de**

DER NATUR AUF DER SPUR

15.09.2017 – 16.09.2017, GRAND ELYSÉE HAMBURG

Gemeinschaftstagung von DGÄZ, DGOI, DGCZ und AG Keramik

Unter der wissenschaftlichen Leitung von **Prof. Dr. mult. Robert Sader, Dr. Fred Bergmann und Dr. Bernd Reiss** findet am **15. und 16. September** die hochkarätig besetzte Gemeinschaftstagung von **DGÄZ, DGOI, DGCZ und AG Keramik statt**. Das Programm ist gespickt mit interessanten Vorträgen und Workshops.

Tagungsort ist auch dieses Jahr wieder das Grand Elysée Hamburg. Neben der Weiterbildung bleibt auch Zeit, das besondere Flair der Hansestadt zu genießen: **Leinen los – zur Bootsparty mit Hafenrundfahrt!**

Der gemeinsame Beirat „Fortbildung der BZÄK mit der DGZMK" empfiehlt eine Bewertung von **16 Punkten** für diese Veranstaltung.

Markieren Sie bereits jetzt den 15.09.–16.09.2017 im Kalender und seien Sie in Hamburg mit dabei.

Weitere Informationen finden Sie unter www.quintessenz.de

DGÄZ

DGOI WIR FÜR DICH NEXT TO YOU

DGCZ DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR COMPUTERGESTÜTZTE ZAHNHEILKUNDE

agkeramik

iNMAN aligner™ TRAINING

Schnell zum schönen... Lächeln!

Vor der Behandlung

Nach nur 6 Wochen

Vor der Behandlung

Nach nur 9 Wochen

Zertifizierungskurs

Der Inman Aligner ist ein revolutionäres Gerät. Man könnte sagen, das „missing-link" zwischen ästhetischer Zahnheilkunde und Kieferorthopädie. Er ist in der Lage die Zähne im anterioren Bereich vorhersagbar und schnell, unter Verwendung eines einzelnen Gerätes zu bewegen.

Der Inman Aligner...

- Erlaubt Ihnen, großartige Ergebnisse mit nur einem Gerät zu erreichen.
- Kann Ihren Patienten ein wunderbares Lächeln mit weniger Aufwand und Kosten in einer kürzeren Zeitspanne geben.
- Kann so leicht wie eine Schiene herein und heraus genommen werden.
- Kann verwendet werden, um Zähne vor einer Veneerpräparation schnell in eine optimale Position zu stellen.
- So können stark invasive Präparationen oder gar endodontische Behandlungen vermieden werden.
- Die meisten Fälle werden in 4-16 Wochen abgeschlossen.

Programm

08.30 – 09.00	Registrierung
09.00 – 13.00	Theorie
13.00 – 14.00	Mittagspause
14.00 – 17.30	Hands-On – praktischer Teil

Kurstermine

IA ZERTIFIZIERUNGSKURSE:

Datum	Ort
30.06.2017	Timmendorfer Strand
23.09.2017	Frankfurt
11.11.2017	Kempten
25.11.2017	Bremen

IAS World Symposium 2017
29. & 30. Juni in Timmendorfer Strand
– IA Zertifizierungskurs Deutsch
– IA Zertifizierungskurs Englisch
– IAS KFO Restaurative Englisch mit Dr. Tif Qureshi

Weitere Kurse für ZFA unter:
www.inman-aligner.de

Referenten:

Dr. Jens Nolte,
Aktives Mitglied der DGÄZ

ZA Michael Nix,
Co-Trainer

BITTE DIREKTE ANMELDUNG UNTER **www.inman-aligner.de**

Kursgeld: EUR 849 inkl. MwSt; Seminarverpflegung und Zertifikat
Weitere Information: www.inmanaligner.com

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 8 BZÄK DGZMK

Weitere Kurse und Detailinformationen finden Sie unter:

www.Logica-Dentis.de

DAS PA UND PZR KONZEPT – UND MEHR

Kursort
Die Zahnarztpraxis am Landratspark,
Am Landratspark 1 • 23795 Bad Segeberg
Tel. 0 45 51 - 85 62 70 • Fax 0 45 51 - 96 85 62
info@Logica-Dentis.de • www.Logica-Dentis.de

Bitte melden Sie sich für diese Kurse direkt in der Praxis an!

Kurszeiten
LOG 001, 002, 003: 8.15 – 17.30 Uhr
LOG IA: 8:30 – ca. 17.00 Uhr

Referent
Dr. Jens Nolte

---

1 Einführung in die professionelle Zahnreinigung beim Erwachsenen

Anfängerkurs für Zahnmedizinische Fachangestellte, mit praktischen Übungen

Kursnummer | Datum
LOG 001 | Sa. 09.09.2017
Kursgeld
EUR 299,– zzgl. MwSt.

---

2 Vom richtigen Zahnsteinentfernen mit Schall- und Ultraschall-instrumenten bis zur perfekten minimalinvasiven PA mittels Ultraschall

Fortgeschrittenenkurs für ZMP/PAR/ZMF, mit Patientenfällen

Kursnummer | Datum
LOG 002 | Sa. 07.10.2017
Kursgeld
EUR 299,– zzgl. MwSt.

---

3 Ein PA-Konzept für GKV und PKV Patienten von der PA-Vorbehandlung bis zur PA-Nachbehandlung

PA-Konzept, PA-Behandlung, Terminierung, Abrechnung. Live-Demonstration aller PA-Schritte von der Vor- über die PA- bis hin zur Nachbehandlung.

Kursnummer | Datum
LOG 003 | Sa. 18.11.2017
Kursgeld
EUR 349,– zzgl. MwSt.

Inman Aligner in der Praxis.

Dieser Kurs soll Helferinnen (ZFA/ZMF/ZMP/ZMV...), aus zertifizierten Inman Aligner Anwender Praxen, die Arbeit und Planung mit Ihren IA Patient erleichtern.

***NEU:** Erkennen von Inman Aligner Fällen, IA Behandlung- & Planungs-ablauf in der Praxis, Fotostatus, Bleaching und korrekte Abrechnung.*

Kursnummer | Datum
LOG IA | Sa. 02.12.2017
Kursgeld
EUR 335,30 zzgl. MwSt.
für jede weitere Mitarbeiterin pro Praxis 100 EUR Ermäßigung

FUNKTIONSDIAGNOSTIK UND -THERAPIE

CURRICULUM (auch Einzelkurse buchbar)

Die Zielsetzung dieser Kursreihe ist, im Rahmen des Herstellungsprozesses indirekter Front- und Seitenzahnrekonstruktionen Fehler bei Gestaltung der statischen und der dynamischen Okklusion zu vermeiden.

Organische Okklusion = wechselseitige Schutzfunktion.

- Die Seitenzähne schützen beim Zusammenbiss die Frontzähne und das Kiefergelenk.
- Die Frontzähne schützen in der Bewegung die Seitenzähne.

Bei der Eingliederung indirekt hergestellter Rekonstruktionen ergeben sich viele Vorteile:

- Kein oder nur ein geringes Ausmaß okklusaler Anpassungsmaßnahmen – „Einschleifen".
- Erhalt des durch den Zahntechniker gestalteten funktionellen Reliefs.
- Minimierung des durch Nachbesserungsmaßnahmen bedingten zahnärztlichen Arbeitsaufwands.

Eingliederung von Front- und Seitenzahnrekonstruktionen abgestimmt auf die individuelle Dynamik des stomatognathen Systems unseres Patienten.

- Keine Abplatzungen, kein Chipping mehr
- Für den Patienten langlebig, da funktionsgerechte Rekonstruktionen

Herstellung möglichst dünner und daher minimalinvasiver Rekonstruktionen – auch bei Patienten mit hoher parafunktioneller Aktivität.

Klare Richtlinien zum notwendigen Aufwand – bei unterschiedlichen Anforderungen.

„So viel wie notwendig. So wenig wie möglich".

Die Kurse können einzeln belegt werden.

WESTERBURGER KONTAKTE
WIR MACHEN GUTE ZAHNÄRZTE BESSER

bitte ankreuzen

☐ **FDT 1 15. – 16.09.2017**
Grundlagen der Okklusion für Zahnärzte
Referenten: ZTM P. G. Lenze, ZT S. Fasel, Dr. D. Reusch

☐ **FDT 2 29. – 30.09.2017**
Manuelle Funktions- und Strukturanalyse (MFA/MSA)
Referent: PT G. Groot Landeweer

☐ **FDT 3 27. – 28.10.2017**
Synoptische Diagnostik und strategische Behandlungsplanung
Referent: Dr. D. Reusch

☐ **FDT 4 10. – 11.11.2017**
Instrumentelle Funktionsanalyse Teil 1: Statische Okklusion
Referenten: Dr. D. Reusch, ZA J. Feyen, ZT D. Püsch

☐ **FDT 5-Z 01. – 02.12.2017**
Diagnosegerechte Therapie des funktionsgestörten Patienten – für ZÄin/ZA
Referenten: Dr. D. Reusch, ZA J. Feyen, ZTM P. G. Lenze, ZT D. Püsch

☐ **FDT 5-ZT 22. – 23.09.2017**
Die Herstellung von Aufbissschienen" – für ZTinnen/ZT
Referenten: ZTM P. G. Lenze, ZT D. Püsch

☐ **Ja, ich/wir nehme/n teil.** ☐ **Ja, ich/wir sind interessiert.**

Praxis/Labor

Name

Straße · Hausnr.

PLZ · Ort

Telefon · Fax

Westerburger Kontakte
Sekretariat: Kornelia Schüchen · Schloss Westerburg · 56457 Westerburg
T +49 2663 91190-30 · F +49 2663 91190-34 · info@westerburgerkontakte.de
westerburgerkontakte.de

SELBSTLÄUFER PZR
VOLLE AUSLASTUNG IN DER PROPHYLAXE

Referent
Dr. Joachim Müller, M.Sc.,
Alsdorf

Kursnummer | Datum
M-05 | Sa. 7. Oktober

Kursort
Alsdorf

Kursgeld
€ 470
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 17.00 Uhr

„Selbstläufer Prophylaxe –
Wie steigere ich schnell und einfach die Nachfrage?“

Die Auslastung der 14 Prophylaxe-Mitarbeiterinnen von INOVA⁺ liegt momentan bei ca. 3 Monaten Vorlaufzeit. Dr. Müller und sein Team zeigen Ihnen wie es geht.

- Wie gewinne ich ausreichend Patienten für die Prophylaxe?
- Wodurch kann ich Ausfälle vermeiden?
- Was ist zu tun bei Ausfällen?
- Brauche ich Marketing und wenn ja, welches?
- Sollte ich meine Preispolitik überdenken?
- Stimmt mein fachliches Konzept?
- 18ter Geburtstag – was nun?
- Lohnt sich ein Prophylaxe-Shop wirklich?
- Welche Software brauche ich?
- Sollte ich Rabatte einräumen?
- Prophylaxe als Event
- Wann was in welchen Abständen?
- Das OGM-Konzept – der PC errechnet die Maßnahmen
- Aufbau und Ablauf des Beratungsgespräches
- Patientenbindung
- Recall
- Patienten dauerhaft an ein Konzept binden
- Teambildung – alle sind gefordert

Anmeldung bitte über:
INOVA+ dental
Dr. J. Müller, Dr. S. Fallot-Bosse, B. Manefeld und A. Berning GbR
Straßburger Str. 80 + 84 | 52477 Alsdorf
Telefon 02404 6741200 | Fax 02404 671035
praxis@mueller-fallot.de | www.unsere-zahnaerzte.de

DIE GRUNDLAGEN UNSERES ERFOLGS BEWÄHRTES STATT BLANKER THEORIE

Die Praxis **INOVA**⁺ kann eine außergewöhnliche Erfolgsbilanz vorweisen. Der ungewöhnliche Führungsstil ist mehrfach ausgezeichnet worden (u. a. Beste Arbeitgeber im ambulanten Gesundheitswesen 2015/Great Place To Work). Aber auch eine extrem geringe Mitarbeiterfluktuation und täglich mehr als 10 neue Patienten sprechen für sich. Das gute Betriebsklima ist Markenzeichen von **INOVA**⁺.
Sie erhalten inspirierende Einblicke in die vorbildlichen Organisationsstrukturen. Auf authentische Weise werden die Erfahrungen der letzten 20 Praxisjahre offen weitergegeben.

Profitieren Sie von den vielen Tipps des Praktikers.

- Dreamteam oder der Weg dahin
- Wie verteile ich Aufgaben und Zuständigkeiten?
- Wie motiviere ich wirklich?
- Wie steigere ich die Leistungsfähigkeit?
- Was digital, was anlog?
- QM – so viel wie nötig, so wenig wie möglich
- Aus Fehlern lernen!
- Mitarbeitergespräche effektiv gestalten
- Wenn du ein totes Pferd reitest, steig ab!
- Socialmedia und andere Marketingaktionen
- Interne Kommunikation
- Terminauslastung
- Logistik zu mehr Auslastung
- Neue Mitarbeiter finden und dauerhaft binden.

Anmeldung bitte über:
INOVA+ dental
Dr. J. Müller, Dr. S. Fallot-Bosse, B. Manefeld und A. Berning GbR
Straßburger Str. 80 + 84 | 52477 Alsdorf
Telefon 02404 6741200 | Fax 02404 671035
praxis@mueller-fallot.de | www.unsere-zahnaerzte.de

Referent
Dr. Joachim Müller, M.Sc.
und Teammitglieder, Alsdorf

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 7 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen DZR

Kursnummer | Datum
M-06 | Sa. 18. November

Kursort
Alsdorf

Kursgeld
€ 470
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeit
10.00 – 17.00 Uhr

DIE NATÜRLICHE WIEDERHERSTELLUNG VON ÄSTHETIK UND FUNKTION

Praktischer Arbeitskurs für Zahnärzte und Zahntechniker – Modul I + II

Referenten
Ralf Hergenroether, Nürnberg
Dr. Siegfried Marquardt, Tegernsee
ZTM Udo Plaster, Nürnberg

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der je Modul 20 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum Modul 1:
ZAT1 | Fr. 7. + Sa. 8. Juli

Kurszeiten
jeweils 9.00 – 17.00 Uhr

Kursnummer | Datum Modul 2:
ZAT2 | Fr. 22. + Sa. 23. Sept.

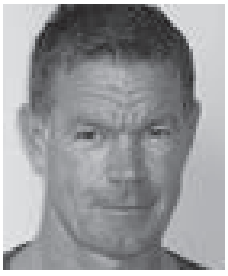
Kurszeiten
Freitag 9.00 – 19.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

Kursort
Z.a.T. Fortbildungs GmbH
Adelhofstraße 1
83684 Tegernsee

Kursgeld je Modul:
€ 1.290 zzgl. MwSt.

Kombipreis (Modul I + II):
€ 2.480 zzgl. MwSt.

inkl. Kursunterlagen, Skript und diverses Übungsmaterial. Mittagessen, Getränke und Kaffeepausengebäck. Instrumente können nur zum Teil gestellt werden. Eine detaillierte Liste mit den mitzubringenden Utensilien für die praktischen Übungen wird rechtzeitig zugesandt.


Ralf Hergenroether

Dr. Siegfried Marquardt

ZTM Udo Plaster

MODUL 1:
In dem Seminar wird gezeigt, wie sich anhand der Ala-Tragus-Ebene und der Natürlichen Kopf Position (NHP) patientenindividuell und ohne herkömmlichen Gesichts- bzw. Transferbogen Okklusionslinien und Asymmetrien abgreifen lassen. Damit gelingt es, bei zahntechnischen bzw. zahnmedizinischen Versorgungen vor Erstellung eines Therapieplans eventuelle Kompensationen aufzuspüren und Fehlerquellen und Übertragungsfehler beim Anfertigen einer prothetischen Versorgung oder Planung weitestgehend zu minimieren bzw. zu vermeiden.

- Weist der Patient irgendwelche Kompensationen in seiner Gestik, Mimik, Haltung auf?
- Gibt es sichtbare Ursachen (Bisshöhenverlust, Zahnverlust, Bisspositionsverlust und so weiter)?
- Welche Zusammenhänge zwischen Höhe, Mitte, Ebene und natürlicher Kopfhaltung (NHP) sind relevant?
- Welche Registraturmethode ist reproduzierbar und entspricht den anatomischen Vorgaben?

MODUL 2:
Aufbauend auf Modul I wird die Übertragung der natürlichen Ebene (NHP) analog und virtuell mit dem Plane-System vertieft. Im Mittelpunkt stehen dabei:

- Wie wird das Erlernte in das alltägliche Praxiskonzept integriert?
- Welche Konsequenzen in der Planung haben die gefundenen Funktionsstörungen und wie beseitige ich diese?
- Welche Bedeutung hat der Physiotherapeut/Osteopath bei der Vorbehandlung und während der zahnärztlichen Therapie?
- Wie transferiere ich die eingestellte, physiologische vertikale Höhe auf die definitive Prothetik?
- Anhand eines Live-Patientenfalls werden die praxisrelevanten Aspekte praktisch dargestellt.
- Die exakte und reproduzierbare Umsetzung der gefundenen vertikalen Höhe mit sog. „Table Tops".
- Der virtuelle Artikulator – Dichtung oder Wahrheit – was ist heute möglich?

Hands-on
Modellanalysen, gegenseitige Übungen, Live-Patient, Diagnose/Therapiemöglichkeiten durch Physiotherapeut demonstriert

„TISSUE MASTER®“

Intensiv Chirurgisches Gewebemanagement mit den „Blades“ – eine innovative und minimalinvasive Verfahrenstechnik

Nach der Extraktion eines Zahnes kommt es zur Auflösung der bukkalen Knochenlamelle von bis zu 50%. Ein neuer evidenzbasierter Ansatz besteht darin, mit Hilfe biologischer Verfahrenstechniken dieser Resorption entgegen zu wirken. Den Schlüssel dazu bildet das parodontale Ligament. Mit der Replantation von Wurzelsegmenten kann die Resorption der Extraktionsalveole nahezu vollständig verhindert werden. Mit der anschließenden Extrusion dieser Wurzelsegmente wird ein zusätzlicher vertikaler Hart- und Weichgewebsgewinn erreicht. Die theoretischen Grundlagen des „Tissue Master Concepts“ (TMC®):

- Chirurgisch versus biologisches Gewebemanagement
- Die Replantation, Extrusion und Translation von Zähnen und/oder Wurzelsegmenten
- Langfristig stabile Gewebemanschette als optimaler Schutz vor Periimplantitis
- Eigene Patientenfälle, Diskussion, u.v.a.m.

Hands-on

- Übungen am Schweinekiefer: Extraktion – Resektion – Replantation – Extrusion – Gewebereaktion – Fixation – Translation
- Implantation – provisorische Sofortversorgung am Modell

Kursziel

Das TMC® wird anhand wissenschaftlich fundierter Erkenntnisse und umfassend dokumentierter Fallstudien eingehend erläutert. Die einzelnen Arbeitsschritte werden praktisch geübt, sodass eine direkte Umsetzung in der Praxis erfolgen kann.

Dr. Stefan Neumeyer

1987-1999 wissenschaftl. Mitarbeiter der Prothetik an der LMU München (Prof. Dr. W. Gernet).
1987-2012 Gutachter für Prothetik, Parodontologie und Implantologie.
1993-2000 Fortbildungsreferent des ZBV Oberpfalz.
2002 Ehrenzeichen der BLZK. Referent des BDIZ–EDI.
2009 Spezialist Implantologie DGZI.
2010 MSc in Parodontologie und periimplantärer Therapie.
2012 Specialist in Oral Implantology DGZI/GBOI.
2012 Gutachter für orale Implantologie (DGZI).
Erfinder des „Aesthura® Implantatsystems“.
Aktuelle Schwerpunkte: Minimal und non invasive Restaurationstechniken, Biologisches Gewebemanagement, Sofortbelastung von Implantaten, Blade-Technologie.

Referent
Dr. Stefan Neumeyer,
Eschlkam

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 18 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechtsexperten empfohlen · DZR

Kursnummer | Datum
ZAT3 | Fr. 13. + Sa. 14. Okt.

Kurszeiten
Freitag 15.00 – 19.00 Uhr
Samstag 9.00 – 16.00 Uhr

Kursort
Z.a.T. Fortbildungs GmbH
Adelhofstraße 1
83684 Tegernsee

Kursgeld
€ 860 zzgl. MwSt.
inkl. Kursunterlagen, Mittagessen, Getränke und Kaffeepausengebäck, Instrumente und Material können großteils gestellt werden.
Eine detaillierte Liste mit den mitzubringenden Utensilien wird rechtzeitig zugesandt.

DIES IST EIN KURSANGEBOT DER Z.A.T. FORTBILDUNGS GMBH AM TEGERNSEE

Curriculum Systemische ZahnMedizin

In 96 Unterrichtseinheiten zum Zertifikat „Systemische ZahnMedizin“ (GZM)

6 Blöcke (auch einzeln buchbar) mit folgenden Themen:

Block 1: **Moderne Prothetik im Kontext mit CMD und kraniofazialer Orthopädie**
- Funktionelle Prothetik
- Von der CMD zur kraniofazialen Orthopädie
- Manuelle Therapie für den Zahnarzt

Block 2: **Umwelt-ZahnMedizin und Ernährung – gibt es Zusammenhänge?**
- Umwelt-ZahnMedizin und Umwelt-Zahntechnik
- Allergie
- Silent Inflammation und Materialien

Block 3: **Systemische Mikrobiologie, Parodontitis und Regulation, Parodontitis und Ernährung**
- Systemische Parodontologie und Mikrobiologie
- Was ist Systemische Medizin, welche Rolle spielt die Ernährung in der Parodontologie

Block 4: **Regulation im Kontext Systemischer Medizin**
- Was ist Regulation? Vom lokalen Problem zum systemischen Verständnis
- Störfelddiagnostik und Störfeldtherapie am Beispiel

Block 5: **Kommunikation in der zahnärztlichen Praxis**
- Networking und Marketing
- Die herausragende Rolle der Anamnese
- Psychische Erkrankungen und ihre Bedeutung für den Zahnarzt

Block 6: **Kinder in der Praxis**
- Kinderzahnheilkunde
- Systemische Kieferorthopädie

Optional: **Block 7**
- Berufung und Zukunft der Praxis

Kurszeiten:
Freitags von 13:00 bis 21:00 Uhr
Samstags von 09:00 bis 17:00 Uhr
Start → November 2017

Informationen und Anmeldung:
Internationale Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e. V. (GZM)
Kloppenheimer Straße 10 · 68239 Mannheim · Tel.: +49 621 4824300 · Fax: +49 621 473949
E-Mail: info@gzm-org.de · www.gzm.org

KLINISCHE FUNKTIONSANALYSE UND MANUELLE STRUKTURANALYSE IN DER TÄGLICHEN PRAXIS (CMD-I)

Die Manuelle Strukturanalyse (MSA) hat sich in den letzten zwanzig Jahren neben der konventionellen klinischen Funktionsanalyse als routinemäßig durchzuführende wissenschaftlich fundierte Methode in der Funktionsdiagnostik etabliert. Aufgrund der aktuellen DGZMK-Richtlinien und einschlägiger rechtskräftiger Urteile ist gegenwärtig eine Funktionsanalyse vor jeder rekonstruktiven und kieferorthopädischen Behandlung erforderlich. Ebenso ist sie im Rahmen von Verlaufskontrollen und konsiliarischer Ko-Diagnostik bei Störungen im Bewegungsapparat oder des Hörorgans erforderlich.

Durch spezifische passive Tests werden die Verdachtsdiagnosen aus der klinischen Funktionsanalyse spezifisch differenziert oder latente Funktionsstörungen vor rekonstruktiver oder kieferorthopädischer Behandlung erstmalig aufgedeckt. Somit können zielgerichtet „Problemfälle" vor der jeweiligen Behandlung herausgefiltert werden. In diesem Grundkurs wird auf die Prinzipien der Manuellen Strukturanalyse, die anatomischen und physiologischen Grundlagen, die zentrische Kondylenposition und das sog. Routineprotokoll eingegangen.

Neben diesem Grundkurs, der Voraussetzung für die folgenden Kurse ist, werden drei weitere, aufbauende Kurse angeboten. In CMD-II werden das Schmerzprotokoll, Knackprotokoll und Limitationsprotokoll abgehandelt sowie reale Patienten untersucht. In CMD-III werden systematisch sämtliche zahnärztlichen und manualtherapeutischen Therapiekonzepte besprochen. In CMD-IV werden die praxisrelevanten instrumentellen Methoden besprochen und demonstriert sowie die systematische Auswertung von MRTs und DVTs erlernt. Die ausführliche Besprechung von 49 einschlägigen Heil- und Kostenplänen rundet das Curriculum ab. Selbstverständlich müssen nicht alle vier Teile des Curriculums obligat gebucht werden.

Curriculum Vitae
Nach dem Studium der Zahnheilkunde absolvierte Prof. Dr. Bumann nacheinander die Weiterbildungen Oralchirurgie und Kieferorthopädie, promovierte 1988 und habilitierte 1992 in der Kieferorthopädie. Im selben Jahr wurde er Oberarzt und stellvertr. Klinikdirektor in der Kieferorthopädie. 1996 erfolgte die Ernennung zum apl. Professor in Kiel. Nach Auszeichnungen mit 14 nationalen und internationalen Forschungspreisen sowie Professuren in Winnipeg (Canada), Vancouver (Canada), der Harvard School of Dental Medicine, der Harvard Medical School und der Boston University betreibt Prof. Dr. Bumann heute mit vier Kolleginnen zwei kieferorthopädische Praxen (www.kfo-berlin.de) in Berlin. Zusätzlich ist er am Department of Craniofacial Sciences and Therapy an der University of Southern California in Los Angeles.

INFORMATIONEN ZU WEITEREN KURSEN:

Weitere Informationen zu den Seminaren CMD-II, CMD-III und CMD-IV erhalten Sie unter www.viz.de oder telefonisch beim VIZ Berlin (Fon 030 - 27 89 09 - 30). Kursorte sind Berlin, Pulheim (Köln), Frankfurt, Stuttgart, Kassel und Neuburg/Donau. Auf der VIZ-Webpage können Sie sich jederzeit einfach, schnell und komfortabel für eines der weiterführenden Seminare bei Prof. Dr. Bumann anmelden.

Referent
Prof. Dr. Axel Bumann,
Praxis für Kieferorthopädie,
Berlin-Mitte und Karlshorst

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der je Kurs 18 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Ort | Datum
4613 | Stuttgart
Fr. 22. + Sa. 23. September

4614 | Hamburg
Fr. 1. + Sa. 2. Dezember

Kursgeld
jeweils € 821
inkl. Seminarunterlagen
und Tagungsverpflegung

Kurszeiten
jeweils
Freitag von 10.00 – 19.00 Uhr
Samstag von 09.00 – 17.00 Uhr

Das „forever young“-Seminar

Die Frohbotschaft heute: ***forever young lebt weiter!***

Das forever young Seminar-Konzept, seit Jahren von Wilhelm Hakim, dem Geschäftsführer der Internationalen Fortbildungsgesellschaft organisiert und gelebt, habe ich an vier begeisternde Referenten übertragen, welche meine Botschaft in ihren eigenen Worten perfekt referieren… und die Botschaft sichtbar auch persönlich leben.

*„**Bewegung**“ wird von **Dr. med. Moritz Tellmann** und **PD Dr. Simon von Stengel,***
*„**Ernährung**“ von **Prof. Dr. med. János Winkler,** und das Thema*
*„**Denken**“ von **Markus Hofmann** vermittelt.*

Vier überzeugende Motivatoren.

Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg und verbleibe mit forever young Grüßen

Ihr Dr. med. Ulrich Strunz

Ihre Referenten

Dr. med. Moritz Tellmann
Arzt für Anästhesiologie,
Ernährungsmedizin,
Gesundheitsförderung und
Prävention,
Bewegungs- und Sportmedizin
www.moritz-tellmann.de

Prof. Dr. med. János Winkler
Facharzt,
Molekularmediziner,
Speaker
www.fundamed.net

Markus Hofmann
Mental- u. Gedächtnistrainer,
u. a. Direktor des
Steinbeis-Transferinstituts
„Professional Speaking“
www.unvergesslich.de

PD Dr. Simon von Stengel
Dipl. Sportwissenschaftler,
Doktor der Humanbiologie

Lieber Herr Doktor Strunz,

ich durfte Qualität erleben, eigene Grenzen spüren…! Wo? Am Timmendorfer Strand, vom 30.09. - 03.10.2016. Das war für mich eine sehr sinnvolle Investition von Geld, Zeit und Anstrengung. Ich lernte Menschen kennen, die sahen nicht nur so aus, sondern machten auch vor, wie es geht. Ohne abgehoben zu sein, aber mit HERZBLUT !! Für mich waren es erlebnisreiche Tage mit dauerhaftem Effekt für den eigenen ANTRIEB!
Warte nun auf das Ergebnis der Blutanalyse von Prof. J. Winkler (letzte bei Ihnen war am 04.04.2015).
Bin seit drei Monaten bei KIESER TRAINING, drei mal die Woche, auch zum Streß abbauen geeignet.
Mit Freude auf ein geistreiches Lesevergnügen erwarte ich Ihr neues Buch.

Bis dahin übe ich mich in Geduld und grüße Sie und Ihr Team herzlich von der Ostseeküste Rostock.

Ihre Bärbel Mehlhorn

DIE STUFEN IHRER VERÄNDERUNG

BEWEGUNG – Vortrag von Dr. med. Moritz Tellmann & PD Dr. Simon von Stengel

- Bewegung ist Leben
- Risikofaktoren – Bedeutung, Entstehung & Vermeidung
- Fit oder Fett? Aktive Fettverbrennung
- Der Zwölfzylinder: souveräne Gelassenheit
- Das Unsterblichkeitsenzym
- Muskel 2.0 – Medikament der Zukunft
- Meditatives Laufen

ERNÄHRUNG – Vortrag von Prof. Dr. med. János Winkler

- Gebrauchsanleitung: Spezies Mensch
- Stressresistenz ist essbar: Phenylalanin
- Wieviel Eiweiß braucht der Mensch?
- Muskel-Verwöhnprogramm
- Gesundheit kommt (auch) von innen – dank der 47 essenziellen Stoffe
- artgerechte Ernährung: eine Anleitung
- Miss es oder vergiss es: der „Blut- TÜV"
- Leistungssteigerung durch Blut-Tuning

DENKEN – Vortrag von Markus Hofmann

- Der kontrollierte Tiefschlaf: Zugang zum Unterbewusstsein
- Gedächtnis-Techniken der Weltmeister zur Erzielung von Höchstleistung
- Visualisierung in Alpha
- Positives Denken nach Verankerung

BEWEGUNG – DIE PRAXIS
mit PD Dr. Simon von Stengel und dem forever young Team

- Wir bestimmen Ihren optimalen Pulsbereich
- Ihr Muskeltuning für Zuhause:
  tägliches Laufprogramm mit Ihrem Wohlfühlpuls & der optimalen Technik
- Tägliches Dehnen und Lockern der Muskeln
- Täglich Tricks und Tipps ums Laufen
- u. v. m. – lassen Sie sich überraschen!

Änderungen möglich!

Kursnummer: 4645

Kursgeld: € 1.160

Kurszeiten: Donnerstag/Samstag 18 Uhr bis Sonntag/Dienstag 15 Uhr

inkl. • Blutauswertung • Körperwertebestimmung • Laktatkontrollmessung
• ausführlichen Seminarunterlagen • Fitnesspausen • Abendessen

zzgl. Übernachtungskosten inkl. Frühstück pro Tag

Kursdatum: **Sa. 30. September (18 Uhr) bis Di. 3. Oktober (15 Uhr)**
Maritim Seehotel Timmendorfer Strand *(www.maritim.de)*
EZ ab € 130 / DZ € 180

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 12 BZÄK DGZMK

Deutschen Zahnärztlichen Rechtsanwälten empfohlen • Von den DZR

Termine 2018: **Do. 10. bis So. 13. Mai** | Maritim Hotel Bad Wildungen *(www.maritim.de)*
Do. 20. bis So. 23. September | Maritim Seehotel Timmendorfer Strand *(www.maritim.de)*

Gern sind wir Ihnen bei der Reiseplanung behilflich!

Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

CHEFTRAINING: PRAXISERFOLG KOMPLETT

Aus dem umfangreichen Seminarprogramm:

1. Standortbestimmung und Weiterentwicklungspotenziale:
- Wo stehe ich mit meiner Praxis? Wo sind meine Potenziale? Stimmen Umsatz und Gewinn?
- Kurzfristige und langfristige Weiterentwicklungsstrategien
- Von der Einzelpraxis zur Mehrbehandlerpraxis: Praxiskonzepte im Überblick
- Kooperationsformen, MVZ, etc.
- Chancen und Risiken einer Zweit- bzw. Satellitenpraxis
- Assistent, Juniorpartner und Co: Gehälter, Provision, etc.
- Gewinnverdoppelung in vier Jahren – geht das?
- Das Push/Pull Prinzip: Was passiert bei Neugründung/Praxisexpansion

2. Personalmanagement und Human Resources
- Wer bin ich? Was kann ich?
- Meine Stärken und meine Schwächen
- Persönlichkeitsmodelle nach Insights MDI®
- Das Assessmentcenter in der Zahnarztpraxis: Gute Mitarbeiter finden
- Was bremst Zahnärzte?
- Mitarbeiter führen und Führungsstile verstehen
- Die Potenziale der Mitarbeiter nutzen: das Strategiemeeting
- Delegieren: Was darf man, was muss man
- Provisionen, Umsatzbeteiligung und andere Belohnungsmodelle
- Feedback: das Frühstück der Champions

3. Die Praxis als Marke
- Praxisphilosophien: Lohnt die Spezialisierung?
- Die Gaussche 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
- Bewertungsportale im Internet: Wer kann punkten?
- Die Kraft der kleinen Schritte

4. Patientenmanagement und -motivation
- Patientenmotivation: Erlerne gute Patientenkommunikation
- Die richtigen Patienten finden: Wer passt zu mir?
- Warum jeder die Patienten hat, die er verdient und wie man das ändert
- Der Blick durch die Patientenbrille: 12 Vertrauenspunkte sammeln, bis der Arzt kommt
- Das Pareto-Prinzip: Warum Sie mit 20% Ihrer Patienten 80% Umsatz machen

5. Eigenlabor, CAD/CAM, etc.
- Der Zahntechniker in der eigenen Praxis: Chance oder Last?
- Das Eigenlabor: Was bringt es, was kostet es, rechtliche Situation
- CEREC, CAD/CAM: Moderner Schnickschnack, Marketingtool oder Renditebringer?

CHEFTRAINING: PRAXISERFOLG KOMPLETT

Ihr Referent:

Wenn jemand ein medizinisches Zentrum mit acht Zahnärzten und über 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 außergewöhnliches Wissen über Praxisstrukturen gepaart mit profunder Kenntnis von Management- und Erfolgsstrategien.

Dr. Saneke begeistert seine Zuhörer nicht nur mit breit gefächertem Know-how, sondern auch aufgrund seiner mitreißenden Art.

Die Praxis läuft, aber wie geht es nun weiter?

Praxiserfolg komplett ist das Seminar für diejenigen, die mehr aus ihrer Praxis herausholen wollen:

Hotel Punta Negra, Mallorca – Ihr Veranstaltungsort

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.

Referent
Dr. Bernhard Saneke,
Wiesbaden

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK
28

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen
DZR

Kursnummer | Datum
4690
Sa. 30. September bis
Di. 3. Oktober

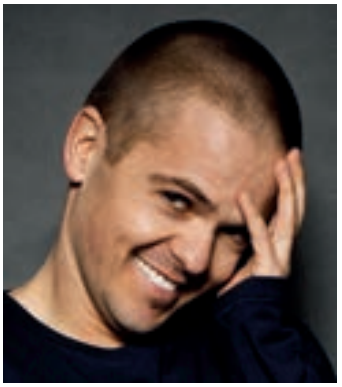
Kursort
Mallorca
Palma Nova

Kursgeld
€ 1.498
inkl. Tagungsverpflegung
(exkl. Hotel- und Reisekosten)

Kurszeiten
Samstag 12.00 Uhr bis
Dienstag 15.00 Uhr

Jetzt Sonderpreis sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto oder als Kunde der Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR/ABZ/HZA/FRH), NWD Synmedico oder VisionmaxX erhalten Sie dieses exklusive Seminar für € 1.298

KÖRPERSPRACHE MASTER CLASS – FOKUS AUF PERSÖNLICHEM FEEDBACK



Referent
Stefan Verra,
München

Kursnummer | Datum
4609
Fr. 20. + Sa. 21. Oktober

Kursort
Düsseldorf

Kursgeld
€ 1.190
inkl. Seminarverpflegung

Kurszeiten
Freitag 12.00 – 20.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

Wir Menschen sind bestrebt Spuren zu hinterlassen. Bestrebt einen „guten" Eindruck zu machen, denn besonders dieser Eindruck bestimmt über den Erfolg der Kommunikation. Nicht immer kommen wir beim Anderen aber so an, wie wir es vorhaben. Unser Wunsch nach einem kompetenten, offenen und sympathischen Erscheinungsbild wird schon mal als Überheblichkeit, Verschlossenheit oder Unsicherheit wahrgenommen. Dabei sind es niemals die Worte, sondern vor allem die Körpersprache, die zu diesem Urteil führt.

In diesem Seminar arbeiten Sie an Ihrer Körpersprache. Mit der für Sie passenden Mimik, Gestik und Haltung werden Sie gekonnt durch die Hürden des Alltags manövrieren und souveräner wirken.

Eines ist dabei wichtig: Sie müssen dafür nicht Ihre Persönlichkeit an der Garderobe abgeben, denn oberstes Gebot einer gewinnenden Körpersprache ist es sich selbst treu zu bleiben!

Besonderheit: Holen Sie sich Feedback vom Experten. Stefan Verra wird mit Ihnen (auf Wunsch) unter 4 Augen Ihre Stärken und Potenziale herausarbeiten. Mit konkreten Tipps zugeschnitten auf Ihre Persönlichkeit werden Sie die Ergebnisse sofort bemerken.

Die Gruppengröße begrenzt und so gewählt, dass jeder Teilnehmer (auf Wunsch) ein persönliches Feedback unter 4 Augen erhält.

„Intensiv und augenöffnend. Für mich als Führungskraft und auch privat sehr wertvoll!" *Alexander H.*

Erleben Sie ...
- wie Sie mit einfachen Signalen bereits nach wenigen Minuten Ihre Wirkung verbessern
- was Sie mit Ihrer Körpersprache über sich Preis geben
- Selbstsicherheit kommt von innen – bestärken Sie Ihre in diesen 2 Tagen
- wie Sie Begeisterung zeigen – sonst macht es niemand
- woran Sie persönlich noch wachsen können
- wie Sie auch in hitzigen Diskussionen souverän wirken
- wie Sie Ihren Worten Nachdruck verleihen ohne andere zu verletzen
- welche Signale ihr Gegenüber sendet und wie Sie das nutzen können

Was Sie aus diesem Seminar mitnehmen können:
- Persönliches Feedback zu Ihrer Körpersprache
- Stärken-Potenzial Analyse
- Konkrete Tipps für den Alltag

„Wer mit Menschen zusammenarbeitet, sollte sich seiner Körpersprache bewusst sein. Stefan Verra vermittelt spannende Inhalte mit einer Leichtigkeit, die ein Genuss ist!" *Raphaela L.*

Teilnehmerkreis:
Menschen, die in ihrem persönlichen Umfeld überzeugender wirken wollen und mehr über sich und andere erfahren möchten. Dieses Seminar ist auch für jene geeignet, die bereits einmal bei einem Tages-Seminar dabei waren.

DAS MALLORCA EVENT FÜR DAS GANZE TEAM

Angesagte Praxis!
Cooler Arzt!
Fetziges Team!
Volle Konten!

Wer hätte das nicht gerne? Und jetzt kommt's: Das geht!
Das „Wie" präsentiert Ihnen Hans-Uwe L. Köhler auf Mallorca.

Wie kriegen Sie es hin, die angesagteste Praxis in der Stadt zu werden?

- Ihre Positionierung muss klar und eindeutig sein!
- Zehn Punkte, die darüber entscheiden, ob Sie zur Spitze gehören oder nicht!

Ob Sie als coole Zahnärztin oder als cooler Typ rüberkommen, das bestimmen Sie mit Ihrem Selbstwertgefühl!

- Hauen Sie eine Delle ins Universum!
- Köhler zeigt Ihnen, wie Ihnen die Dinge gelingen, die Ihnen so wichtig sind!

Wer will das nicht, ein Team, das voll mit dem Chef mitgeht!

- Die einfachsten Führungsregeln, die Sie als Chef draufhaben müssen!
- Sie sollten die 11 Stolpersteine kennen, die Ihnen sonst schnell den Weg zum Superteam verbauen!

Erfolg darf sich lohnen!

- Keine Angst vor Honoraren, die Ihre Leistung widerspiegeln!
- Es ist nur ein einziger Gedanke, der den Unterschied zwischen Preise verteidigen und Preise präsentieren ausmacht!

Referent
Hans-Uwe L. Köhler, Börwang

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 28 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4670
Sa. 30. September bis
Di. 3. Oktober

Kursort
Mallorca, Palma Nova

Kursgeld
Einzelbuchung: € 1.289*

2 Personen
€ 1.049* je Person

ab 4 Personen:
€ 899* pro Person

* inkl. Tagungsverpflegung
(exkl. Hotel- und Reisekosten)

Kurszeiten
Samstag 16.00 Uhr bis
Dienstag 15.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto oder als Kunde der Health AG erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

FÜHRUNGSTRAINING FÜR ZAHNÄRZTE

Kompetenz in der Führung = Motivierte und loyale Mitarbeiter?

Referenten
Francesco Tafuro, Hamburg
Dörte Kruse, Hamburg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
11
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
FT1 | 30.06. + 01.07.2017
FT2 | 22. + 23.09.2017
FT3 | 27. + 28.10.2017
FT4 | 12. + 13.01.2018

Kursort
TAFURO & TEAM
Grelckstr. 36, 22529 Hamburg

Kursgeld
jeweils € 690 zzgl. MwSt.
inkl. Seminarverpflegung

Kurszeiten
Freitag 10.00 – 19.00 Uhr
Samstag 9.30 – 14.00 Uhr

Teilnehmer
Max. 7 Personen. Bitte melden Sie sich frühzeitig an.

Kursinformation und Kursanmeldung unter:

TAFURO & TEAM
Grelckstr. 36, 22529 Hamburg
Telefon 040 – 76 97 39 67
Telefax 040 – 76 97 39 66
info@tafuro-und-team.de

Der schwierige und anspruchsvolle Arbeitsmarkt stellt Zahnarztpraxen in ganz Deutschland vor immer größer werdenden Herausforderungen. Das oftmals selbstgesteckte Ziel den Mitarbeiter selbst „fit zu machen" und somit langfristig an die eigene Praxis zu binden, erfordert ein hohes Maß an Engagement, den Bedürfnissen der Mitarbeiter/Innen gegenüber gerecht zu werden. Dies gelingt dann besonders gut, wenn ich selbst als Führungskraft kompetent und klar agiere. Dazu gehört, klare Ziele und Vorgaben zu kommunizieren und ein Fehlverhalten konstruktiv zu besprechen – Ihr Team zu fördern, zu fordern, die Umsetzung zu kontrollieren und selbstverständlich auch zu loben!

Dieses Seminar richtet sich an alle Zahnärztinnen/Zahnärzte, die effektiv und aktiv Ihre Mitarbeiterführung und Personalentwicklung wahrnehmen wollen oder müssen. Das Ziel dabei ist es, das gesamte Praxisteam effektiver und zufriedener zu machen. Damit erzielen Sie ein positives Praxis-Image und eine „Sogwirkung" auf qualifizierte Mitarbeiter, die auch bleiben!

INHALTE

- Was macht eine erfolgreiche Führungskraft aus?
- Steuerungsinstrumente erfolgreicher Mitarbeiterführung
- Praktische Übungen:
  – Effektive Feedbackgespräche zur Motivationssteigerung
  – Das Führen von nachhaltigen Kurz-Kritikgesprächen aus alltäglichen Praxissituationen
- *Krisen souverän managen* und den „Zickenalarm" bändigen
- Den *Entwicklungsstand* Ihrer Mitarbeiterinnen erkennen und individuell fördern
- Teamentwicklung/Teamführung:
  Die 4 Phasen der Teamuhr und die Anforderungen an die Führungskraft

ABLAUF

30-minütiges Einzelcoaching während der Kurstage (auf Wunsch)

FRANCESCO TAFURO Dipl. Betriebswirt
Marketing und Personal | Zertifizierter Business-Master Coach

DÖRTE KRUSE Dipl. Volkswirtin
ZFA | Business Coach

Wie führen Sie Ihre Zahnarztpraxis zum Erfolg?
Praxisführung, Teamführung, Betriebswirtschaft, Marketing, Organisation, Terminmanagement. In diesem Buch finden Sie wirklich alle wichtigen Themen, um Ihre Praxis (noch) erfolgreicher zu machen. Mit Checklisten und Beratungsgutschein. Erhältlich für 39,95 €, erschienen im Springer Verlag Heidelberg oder direkt beim Autor Francesco Tafuro, Tafuro & Team.

ZAHNÄRZTE-UNTERNEHMER-WORKSHOP

Unternehmerische Kompetenz (weiter) entwickeln

In vielen Gesprächen hören wir immer wieder von ZahnÄrzt/innen den Wusch, Anregungen von außen zu bekommen. In einem vertrauten und kollegialen Gespräch sich mit der eigenen Praxis auseinanderzusetzen wie in einen „Sparring" oder einem „Coaching". Aus diesem Grund haben sich Zahnarzt Jens-Uwe Jessen und Praxis-Coach Francesco Tafuro zusammen getan und bieten nun dieses Seminar in Workshop-Form an.

Im regen Austausch und einer maximalen Gruppengröße von 7 Teilnehmern, laden die Referenten Sie zum „Sparring", Reifen und zum Umsetzen Ihrer Ideen und Konzepte ein, u.a. mit folgendem Programm:

INHALTE

ZAHNMEDIZINISCHE KOMPETENZ UND DAS PRAXISKONZEPT:
- Praxiskonzept und Persönlichkeit
- Wie sowohl Patient und Zahnarzt überzeugt werden
- Die richtige Darstellung Ihrer Leistungen
- Organisation und Praxisabläufe (Raumaufteilung, Planung, Schichtmodell, QM, Meetings und Absprachen, Praxislabor, Vertragsplanung, Kooperationen)

BETRIEBSWIRTSCHAFT, CONTROLLING UND LIQUIDITÄT: ERGEBNISSE IM BLICK
- Betriebswirtschaft im Blick, Ihr Controlling stets im Auge
- Liquiditätsplanung
- Benchmark und Vergleichszahlen

FÜHRUNG MIT KOMPETENZ UND STIL
- Lernende Organisation: Gesund wachsen mit System
- Mitarbeiter suchen, binden und entwickeln
- Mitarbeiter- und Teamführung
- Gehalt und Gehaltssystem

KOMUNIKATION
- Systematisch erfolgreich „Ohrenmodell"
- Regeln, Praxisphilosophie
- Externes Marketing und „Onlinemarketing"

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 11 BZÄK DGZMK

ABLAUF

Einzel-Coaching mit einem der beiden Referenten,
inkl. DISG-PERSOLOG-Persönlichkeitsprofil mit Auswertung u.v.m.

JENS-UWE JESSEN Dent*Advisor* | Zahnarzt

FRANCESCO TAFURO Dipl. Betriebswirt
Marketing und Personal | Zertifizierter Business-Master Coach

DAS SAHNEHÄUBCHEN!
DAS KOMPAKTSEMINAR ZUR ERFOLGREICHEN PRAXISABGABE
Die schönste Zeit – die letzten 5 Jahre. Die Praxis erfolgreich verkaufen und in kompetente Hände übergeben. Fallstricke vermeiden und der Praxisübergabe eine Struktur geben. Den eigenen Übergang aktiv gestalten.
DER NEUE KURS VON JENS-UWE JESSEN UND FRANCESCO TAFURO
Termine und mehr Informationen unter: Tel. 040 - 76 97 39 67 • info@tafuro-und-team.de

Referenten
Jens-Uwe Jessen (links), Hamburg
Francesco Tafuro (rechts), Hamburg

Kursnummer | Datum
FT5 | 16. + 17.06.2017
FT6 | 10. + 11.11.2017
FT7 | 27. + 28.10.2017
FT8 | im Januar 2018

Kursort
TAFURO & TEAM
Grelckstr. 36, 22529 Hamburg

Kursgeld
jeweils € 790 zzgl. MwSt.
inkl. Seminarverpflegung

Kurszeiten
Freitag 10.00 – 18.00 Uhr
Samstag 9.00 – 14.00 Uhr

Teilnehmer
Max. 7 Personen. Bitte melden Sie sich frühzeitig an.

Kursinformation und Kursanmeldung unter:

TAFURO & TEAM
Grelckstr. 36, 22529 Hamburg
Telefon 040 – 76 97 39 67
Telefax 040 – 76 97 39 66
info@tafuro-und-team.de

WÜNSCH DIR WAS! – LIVE OP-KURS

Implantologie – Weichgewebemanagement – Augmentation

Referent
Dr. Peter Bongard,
Moers

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 9 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
WDW2 | Sa. 18. November

Kursort
Zahnklinik
Zahn + Zentrum Moers
Länglingsweg 60
47447 Moers

Kursgeld
€ 395 zzgl. MwSt
pro Person

Kurszeit
9.00 – 17.00 Uhr

Teilnehmer
Max. 12 Personen
Bitte melden Sie sich
frühzeitig an.

ANMELDUNG ÜBER IFG

– wird weitergeleitet –

Der Kult-Kurs im 8. Jahr

Dieser Kurs ist von seinem Angebot einmalig, da er den Teilnehmern ermöglicht genau die OP-Technik zu erlernen, die er möchte – eben „Wünsch Dir was!"

Die Kursteilnehmer können Ihre eigenen Patienten mitbringen und diese unter Anleitung selbst operieren oder bei der gewünschten OP-Technik assistieren. Ziel des Kurses ist es Sicherheit beim Einstieg in die Implantologie zu geben und neue OP-Techniken rund um die Implantologie, Augmentation, Sinuslift und vor allem des Weichgewebemanagement zu erlernen.

Willkommen sind auch gerne implantologische Misserfolge, bei denen ein Ausweg aufgezeigt und selbiger operiert wird. Wegen der sehr praktischen Ausrichtung erfährt der Teilnehmer eine immense Lernkurve, welche er in eigener Praxis direkt nutzen kann.

Implantate, Augmentationsmaterialien und Membranen werden von den Firmen Camlog und Geistlich kostenfrei gestellt.

PROGRAMM	
9.00 Uhr	Begrüßung und Einleitung
9.15 Uhr – 10.30 Uhr	– Schnitt- und Nahttechniken – Grundlagen der Weichgewebschirurgie Lappentechniken Bindegewebstransplantat (BGT) freies Schleimhauttransplantat (FST) – Knochenaugmentation (Techniken, Materialien)
Es werden vier Patienten live operiert	
10.30 Uhr – 17.00 Uhr	Live-OP 1-4
13.30 Uhr – 14.15 Uhr	Mittagspause beim Italiener
17.00 Uhr	Abschlussdiskussion/Aushändigung der Zertifikate

Dr. Peter Bongard
– Klinikleiter Zahn + Zentrum Moers mit 8 Zahnärzten
– Spezialist für Implantologie (BDIZ-EDA), Tätigkeitsschwerpunkt Parodontologie, ästhetische ZHK
– Gerichtsgutachter Implantologie/Implantatprothetik
– Patentinhaber des Titan- Keramik-Implantates
– Mehrmalige Studienaufenthalte mit/bei Prof. Mick Dragoo (CA) und Prof. Dennis Tarnow (NYC)
– Seit über 20 Jahren 4500 gesetzte und prothetische versorgte Implantate

FRONTZAHNRESTAURATION MIT KOMPOSIT

Workshop

Grundregeln der Ästhetik und ihre Realisation mit Kompositen

Schöne Zähne als wichtige Voraussetzung für ein attraktives Lächeln haben in unserer Gesellschaft einen hohen Stellenwert. Ästhetische Korrekturen im Frontzahnbereich werden vornehmlich mit laborgefertigten Restaurationen oder kieferorthopädischen Maßnahmen durchgeführt. Anstelle dieser aufwendigen Behandlungstechniken können häufig auch mit weniger invasiven Maßnahmen Resultate erzielt werden, die von den Patienten sehr hoch eingeschätzt werden. Bei Beherrschung der wichtigsten Grundregeln zur dentalen Ästhetik können mit speziellen Kompositen ohne Einschaltung eines zahntechnischen Labors ansprechende Resultate erzielt werden, die einem Vergleich mit einer gelungenen laborgefertigten Restauration standhalten.

Grundregeln der Ästhetik

- bindende und trennende Kräfte, Lachlinien, Proportionen, Symmetrie, Dunkelräume, Dominanz
- Zahnform, Bedeutung der Konturlinien bei der optischen Täuschung, Mikromorphologie der Zahnoberfläche
- Zahnfarbe, Farbstimmung, Farbwirkung, Farbe bewusst zur optischen Täuschung eingesetzt, Wechselwirkung unterschiedlich transluzenter Kompositmassen
- Farbkonzept nach Dr. Vanini

Direkte Restaurationstechnik

- Materialauswahl, Instrumente zur Formgebung und Ausarbeitung
- Farbschichtungstechnik
- adäquate Matrizentechnik
- Tipps und Tricks zur Gestaltung der Approximalflächen bei Form- und Stellungsänderungen
- Möglichkeiten zur Vortäuschung längerer, kürzerer, breiterer bzw. schmalerer Zähne
- Formerhaltende Ausarbeitung und Erstellen einer dem Restzahn bzw. Nachbarzahn angepasste, natürlich erscheinende Oberfläche
- Nachträgliche Korrekturen
- Bleichen vitaler und wurzelkanalbehandelter Zähne

Klinische Anwendungsbeispiele

u.a. Ersatz fehlender Zahnhartsubstanz, Einsatz bei Hypoplasien, Missbildungen, Form- und Stellungsänderungen, Diastema-Korrekturen, Teil- und Vollverblendung, Einsatz nach oder anstelle einer Kfo-Maßnahme, Einsatz in Zusammenhang mit Überkronung von Nachbarzähnen, Formveränderung nach parodontaler Rezession, Optische Verjüngung.

Referent

Prof. Dr. Bernd Klaiber,
Universität Würzburg

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 18 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum

4694
Fr. 17. + Sa. 18. November

Kursort

Düsseldorf

Kursgeld

jeweils € 828
inkl. Tagungsverpflegung, Seminarunterlagen und sämtlichen Verbrauchsmaterialien

Kurszeiten

Freitag 12.00 – 20.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

CHEF-SEMINAR:
FÜHREN HEISST REDEN – NICHT BOHREN!

Referent
Hans-Uwe L. Köhler,
Börwang

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4698
Fr. 17. + Sa. 18. November

Kursort
Düsseldorf

Kursgeld
€ 1.190
inkl. Mittagessen, Abendessen, Structogram- u. Seminar-Unterlagen u. Pausengetränken

Kurszeiten
jeweils 9.00 – 17.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

Intensiv-Seminar für Zahnärztinnen und Zahnärzte, deren Assistenten und Praxismanagerinnen mit Hans-Uwe L. Köhler

Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist untrennbar mit dem Engagement und den Fähigkeiten der Mitarbeiter verbunden.

Führungskompetenz ist bei den wenigsten Menschen angeboren – alle anderen müssen es lernen.
Methode Nr. 1: „Trail and Error"! – ist die häufigste Methode, allerdings auch die teuerste! Entscheiden Sie sich doch für die beste aller Methoden: Intensiv-Training! Und dann sollten Sie sich auch für einen Trainer entscheiden, der seine Teilnehmer nachweislich zu großem wirtschaftlichen Erfolg und menschlichem Wachstum geführt hat: Hans-Uwe L. Köhler – Der ZahnarztTrainer!

Bauen Sie jetzt Ihre Führungskompetenz aus!

- Die Biostrukturanalyse als Orientierungsinstrument zum besseren Selbst- und Fremdverständnis
- Einstellungen und Ansichten prägen die Wahrnehmung und das Finden des Weges zum Erfolg!
- Wie Führung überhaupt funktioniert – von Maslow über Herzberg bis zum situativen Führungsstil
- Nur wer sich selber führen kann, kann andere führen – Das Entdecken von Führungsschwächen als Motor der Korrektur
- Die Bedeutung der sozialen Kompetenz – Emotionale Intelligenz ist der Einstieg in den fairen Führungsstil
- Vom guten Umgang mit anderen und sich selbst!
- AnErkennung & Kritik im Praxisalltag
- Mitarbeiterkommunikation als Führungsfundament
- Teambesprechung effektiv durchführen

KOMMUNIKATIONSTRAINING FÜR ZAHNÄRZTINNEN UND ZAHNÄRZTE

mit dem ZahnarztTrainer Hans-Uwe L. Köhler

Getreu dem Motto „Sie können nicht *nicht* kommunizieren!“ geht es in diesem Seminar um den großen Komplex der richtigen Art der Gesprächsführung.

Die Prinzipien sind immer anwendbar: ob nun im Patientenberatungsgespräch oder bei der Führung von Mitarbeitenden.

Das Ziel jeder Kommunikation ist – Einflussnahme. Es geht um nichts anderes. Warum es im Gespräch zwischen Arzt und Patient oder zwischen Chef und Mitarbeitenden immer wieder zu wunderbaren Missverständnissen kommt, ist der Leitfaden in diesem Seminar.

Wenn Sie wieder einmal verzweifeln, weil Sie das Gefühl haben, „niemand versteht mich“, dann bekommen Sie in diesem Intensiv-Seminar Hilfe von einem erfahrenen Profi.

Hans-Uwe L. Köhler

- Seit 1977 werden von Hans-Uwe L. Köhler Seminare und Vorträge zu den Themen Marketing, Management, Verkauf, Führung, Rhetorik und Strategische Unternehmensführung gehalten.
- 1993 veröffentlichte Köhler im KÖHLER VERLAG das Erfolgsbuch „Wie Sie Ihre Patienten überzeugen!“ jetzt in der 4. Auflage
- 1997 erhielt Hans-Uwe L. Köhler den deutschen Trainingspreis für sein Zahnärzte-Seminar: „Wie Sie Ihre Patienten effektiver beraten.“
- Topseller 2005 mit Dr. Wolfgang Drücke: „Prognose: Praxiserfolg”
- Topseller 2006 „Für alle Fälle”
- 2010 wird Köhler durch die GSA als innovativster Trainer ausgezeichnet

BEGRENZTE TEILNEHMERZAHL!

Referent
Hans-Uwe L. Köhler,
Börwang

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
4699
Fr. 24. + Sa. 25. November

Kursort
Düsseldorf

Kursgeld
€ 1.190
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeiten
Freitag 9.00 – 21.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

IFG
Internationale Fortbildung GmbH

IFG
Internationale Fortbildung GmbH

WORKSHOP

Sabine Schmidt

HAUPTPROGRAMM

Prof. Dr.
Thomas Attin

Dr. Klaus-Dieter
Bastendorf

PD Dr. Goran Benic

Dr. Urs Brodbeck

Prof. Dr.
Claus-Peter Ernst

Prof. Dr. Petra
Gierthmühlen-Güss

Prof. Dr.
Elmar Hellwig

Hans-Uwe L. Köhler

Prof. Dr.
Hendrik Meyer-Lückel

Prof. Dr.
Gerhard Riegl

Prof. Dr.
Rainer Seemann

Prof. Dr.
Annette Wiegand

Prof. Dr.
Bernd Wöstmann

WWW.IFG-BLICKPUNKT.DE

Prävention und Prothetik im Praxisteam.

Kleiner Aufwand für große Lösungen?

Fr. 17. + Sa. 18. November 2017 | Düsseldorf MARITIM Airport Hotel

FREITAG 17. NOVEMBER | Preworkshop von 09:00 – 10:30 Uhr

Sabine Schmidt | DZR: Wichtige aber häufig vergessene Leistungen bei der Abrechnung von präventiven Maßnahmen und prothetischen Versorgungen

FREITAG 17. NOVEMBER | Vorträge von 11:00 – 19:30 Uhr | Prävention als Teamarbeit

Begrüßung — Prof. Dr. Thomas Attin

PROPHYLAXE IM TEAM — Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
Voraussetzung für dentale Gesundheit und Langzeiterfolg

ZAHNPASTEN & CO. — Prof. Dr. Elmar Hellwig
Was ist nützlich, was ist überflüssig?

MODERNE METHODEN DER KARIES-BEHANDLUNG — Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel
Versiegelung, Infiltration und wonach Patienten sonst noch fragen

ERNÄHRUNG — Prof. Dr. Annette Wiegand
Was kann der oralen Gesundheit schaden?

MUNDGERUCH — Prof. Dr. Rainer Seemann
Was sage ich meinem Patienten?

KOMMUNIKATION — Hans-Uwe L. Köhler
Ein Schlüssel zum Erfolg einer präventionsorientierten Praxis

SAMSTAG 18. NOVEMBER | Vorträge von 09:00 – 17:00 Uhr | Prothetische Versorgungen als Teamarbeit

Begrüßung & Verabschiedung — Prof. Dr. Thomas Attin

PROFESSIONELLES MARKETING — Prof. Dr. Gerhard Riegl
Schlüssel zum Erfolg jeder Praxis

STUMPFAUFBAU, STIFT UND KRONE — Prof. Dr. Claus-Peter Ernst
Womit klebt man welches Material wie am besten? Was macht der Zahnarzt? Was macht die Assistenz?

KONVENTIONELLE UND DIGITALE ABFORMUNGEN ALS TEAMARBEIT — Prof. Dr. Bernd Wöstmann
Was ist wichtig für den Behandler – was für die Assistenz?

PERFEKTE KERAMIKVERSORGUNGEN VON A–Z ALS TEAMARBEIT — Prof. Dr. Petra Gierthmühlen-Güss
Von der Präparation über die Materialauswahl bis zur Kommunikation mit dem Zahntechniker.
Was ist die Rolle des Zahnarztes? Wie kann ihn die Mitarbeiterin dabei unterstützen?

„EDGEPIECES" — PD Dr. Goran Benic
Eine moderne minimal-invasive Lösung in der Praxis von heute

KOMPLEXE PROTHETISCHE VERSORGUNGEN MIT MODERNEN MATERIALIEN UND TECHNIKEN — Dr. Urs Brodbeck
Eine Herausforderung an das gesamte Praxisteam

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Kursort: MARITIM Airport Hotel Düsseldorf (Direkt am Flughafen)
Maritim Platz 1 · 40474 Düsseldorf · Tel. 0211-52 09 0 · Fax 52 09 10 00

Kursnummer: 4680

Kongressgebühr: € 698*
€ 578* Frühbucherpreis bis 31.08.2017
€ 345* für Assistentinnen / Assistenten sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
* inkl. Tagungsverpflegung

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen · DZR

PERSONALFÜHRUNG 4.0

So machen Sie einfach mehr aus Ihrem Team

Referent
Stephan F. Kock,
Berlin
Inhaber/Geschäftsführer
Kock + Voeste
Existenzsicherung für die
Heilberufe GmbH

Praxiscoaching zur Personalführung und mehr – **lohnt sich das?**
Ein subjektiver Erfahrungsbericht

Die Ausgangssituation 2016: eine mittelgroße Mehrbehandlerpraxis mit 3 Partnern unterschiedlichen Alters (70/50/30) und 16 Mitarbeiterinnen. Zunehmend abnehmende Kommunikation untereinander (*„es läuft ja auch so“*), aber eine Vielzahl unguter Gefühle untereinander. Die Mitarbeiter empfinden ein deutliches Defizit bei „Ansagen von Oben“, den Chefs fehlt eine aktuelle Praxis- und Führungsphilosophie.
Die Folge: starker innerer Druck bei allen Beteiligten, arbeiten im „luftleeren Raum“ (*außer QM kein eigenes Praxisleitbild vorhanden*), Tendenz zu Planlosigkeit bei den Chefs und Lustlosigkeit bei der Truppe.
Die Entscheidung: Inanspruchnahme externer Hilfe (*Probleme lassen sich nie von innen heraus lösen!!*), im vorliegenden Fall KOCK & VOESTE. Vereinbarung eines Erstgesprächs, um den Bedarf an benötigter Unterstützung abzuklären. Verabredung zu einem 2-tägigen Workshop mit den 3 Chefs und einem Moderator (S. Kock).
Das Ergebnis: klare Aufteilung der Kompetenzen untereinander, Formulierung einer verbindlichen „to do“ Liste unter Einbeziehung des gesamten Personals, Erarbeitung von Personen bezogenen Leitlinien für das ganze Team.
Das Fazit: anhand der erarbeiteten Felder trat ein sofortiges Wohlbefinden unter den Partnern ein. Verbindliche Vereinbarungen wurden eingehalten. Das Personal fühlt sich seit dem auf Grund der gewonnen Führungsklarheit positiv angeleitet und wahrgenommen, die gesamte Praxisstimmung hat sich spürbar verbessert.

P.S. Inzwischen fand in diesem Jahr ein zweiter Workshop statt. Die Stimmung hat gehalten, ebenso die Verbindlichkeiten. Neue Ziele wurden für die Chefs und das Team formuliert und werden *step by step* aktiv angegangen. Konkrete Fragen werden von service@praxis-adolfstrasse.de per Mail gerne beantwortet.

In Zahnarztpraxen wird bei der Außendarstellung und Patientenkommunikation meist großer Wert auf eine gewisse Professionalität gelegt. Für interne Prozesse und Förderung individueller Mitarbeiterpotenziale bleibt oft wenig Raum. So bleiben wertvolle Ressourcen ungenutzt und damit der Praxiserfolg weit hinter den Möglichkeiten.

Welche Instrumente und Methoden sind angesichts des sich stark verändernden Arbeitsmarktes geeignet, um weiterhin passendes Praxispersonal zu finden, zu motivieren, zu führen und langfristig zu halten? Welche Voraussetzungen können Sie schaffen, damit sich kompetente Mitarbeiter in Ihrer Praxis – und nicht in der Ihrer Kollegen – engagieren und auch mal „die Extrameile für Sie laufen“? Wie können Sie – ohne großen Zeit- und Kostenaufwand – Ihr Praxispotenzial möglichst nachhaltig nutzen?

In diesem Seminar lernen Sie die verschiedenen Möglichkeiten und modernen Instrumente der Mitarbeiterbindung und Personalentwicklung kennen. Sie erfahren, wie Sie Ihr Team effektiv fordern und fördern können und mit welcher Ansprache Sie die unterschiedlichen Mitarbeitertypen verschiedener Generationen tatsächlich erreichen. Bei Bedarf besteht für die Teilnehmer die Möglichkeit, alle Verfahren und Instrumente vor Ort zu erproben und so ihren individuellen Führungsstil zu verfeinern.

- Teamprozesse erkennen und steuern
- Mitarbeiter – Generation, Lebensphase, kultureller Hintergrund
- Moderne Führungsinstrumente
- Gesprächsführung
- Praxisbeispiele
- Übungen + Führungskräftecoaching

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen – DZR

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Kursnummer | Datum
4693
Fr. 17. + Sa. 18. November

Kursort
Düsseldorf

Kursgeld
€ 798
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeiten
Freitag 12.00 – 20.00 Uhr
Samstag 9.00 – 17.00 Uhr

VENEERS – EINE WERTVOLLE ERGÄNZUNG IN JEDER PRAXIS

HANDS-ON-KURS mit max. 16 Teilnehmern

Immer mehr Patienten wollen sich den Wunsch nach einem perfekten Lächeln erfüllen und sind bereit hierfür auch höhere Kosten selbst zu tragen. Die Behandlung mit Frontzahnveneers stellt heute bei richtiger Indikationsstellung eine bewährte und zuverlässige Restaurationsmethode dar. Keramische Verblendschalen gelten als der Maßstab für die moderne ästhetische Versorgung und bieten in vielen Fällen eine substanzschonende Alternative zur Überkronung.

THEORETISCHER TEIL

Es wird von Dr. Hajtó anhand dokumentierter Patientenfälle aus der eigenen Praxis eine schlüssige Behandlungssystematik vorgestellt. Schwerpunkt sind die indikations- und materialgerechten Vorgehensweisen bei der Präparation und Befestigung.

Weitere Themen des Vortrages:

- Indikationsstellung
- Materialwahl: Welche Keramiken, welche Befestigungsmaterialien?
- Präparationsformen von Non-Prep über minimalinvasiv bis semi-invasiv
- Einfluss des Einsetzzements und der Stumpffarbe auf die Farbe, Farbsteuerung mittels Keramik oder Komposit
- Misserfolge und mögliche Ursachen

PRAKTISCHER TEIL

Dieser Hands-on Workshop beschäftigt sich mit der praktischen Umsetzung der speziellen Präparationskriterien für Veneers, die zunächst anhand einer Präsentation erläutert werden. Die einzelnen Behandlungsschritte werden am Phantommodell demonstriert.

Präsentationen zu den Themen:

- Präparationsrichtlinien
- Strukturiertes Vorgehen bei der Präparation Step-by-Step
- Provisorienherstellung
- Adhäsive Befestigung, Materialien, Tipps und Tricks

Dr. Jan Hajtó

1987-93 Studium der Zahnheilkunde an der LMU München • 1994 Promotion • Seit 2004 Spezialist für Ästhetische Zahnheilkunde der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde • 2006 Autor des Buches „Anteriores – Natürliche schöne Frontzähne" • 2012 Co-Autor des Buches „Adhäsive Zahnheilkunde". Hrsg. Roland Frankenberger, Deutscher Ärzte-Verlag • Seit 2012 Referent im Rahmen des Curriculums für Ästhetische Zahnheilkunde der Zahnärztekammern Nordrhein, Westfalen-Lippe und Niedersachsen

Referent
Dr. Jan Hajtó,
München

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 16 BZÄK DGZMK

Von den Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren empfohlen • DZR

Kursnummer | Datum
CDE
Fr. 24. + Sa. 25. November

Kursort
CDE
Center of Dental Education
Fußbergstraße 1
82131 Gauting

Kursgeld
€ 850 zzgl. MwSt.
inkl. Seminarverpflegung

Kurszeiten
Freitag 14.00 – 19.00 Uhr
Samstag 9.00 – 16.00 Uhr

Der Kurs wird direkt von Dr. Hajto berechnet und durchgeführt – die IFG übernimmt die Bewerbung!

CAD/CAM-VERFAHREN:
Effizient für die Praxis

FREITAG 19. JANUAR | 14:00 – 19:00 Uhr

Einführung	Prof. Dr. Thomas Attin
ÜBERBLICK CAD/CAM-Geräte neuester Stand: Welche Präzision ist möglich?	Prof. Dr. Dr. Albert Mehl
DIGITALER WORKFLOW Integration digitaler Abläufe in die Praxis: einfach und effizient.	Prof. Dr. Florian Beuer
MATERIALIEN Durchblick durch den CAD/CAM-Material-Dschungel: Eine Hilfe für den Zahnarzt und den Zahntechniker.	Prof. Dr. Irena Sailer
KLINISCHE UMSETZUNG Lösung komplexer Patientenfälle unter Einsatz von CAD/CAM-Techniken: Mit Systematik zum Erfolg.	Prof. Dr. Daniel Edelhoff

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Kursnummer: **4701 | CAD CAM**

Kursort: MARITIM Hotel Düsseldorf
Maritim Platz 1 · 40474 Düsseldorf · Tel. 0211-52 09 0 · Fax 52 09 10 00

Kursdatum: Freitag 19. Januar 2018 von 14:00 Uhr bis 19:00 Uhr

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 5 BZÄK DGZMK

Gebühr:	für Zahnärztinnen/Zahnärzte	für Assistentinnen/Assistenten sowie Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter
Frühbucherpreis bis 30.09.	**EUR 249**	**EUR 149**
ab 01.10.	**EUR 299**	**EUR 199**

Fr. 19. + Sa. 20.01.2018
Düsseldorf MARITIM Airport Hotel

IFG
Internationale Fortbildung GmbH

UPDATE SCHIENEN-THERAPIE:
Was ist wichtig, was ist nützlich?

SAMSTAG 20. JANUAR | 09:00 – 19:00 Uhr

Einführung	Prof. Dr. Thomas Attin
FUNKTIONSANALYSE UND UNTERSUCHUNG	Prof. Dr. Marc Schmitter
Grunduntersuchungen bei CMD-Patienten: Effizient und sinnvoll.	
SCHIENENINDIKATION	Dr. Dr. Nenad Lukic
Welche Schienen machen Sinn? Welche bergen Risiken?	
SCHIENENHERSTELLUNG	Reto Studer, Zahntechniker
Worauf Ihr Zahntechniker bei der Schienenherstellung achten sollte.	
PSYCHOLOGIE DER PATIENTENFÜHRUNG	Prof. Dr. Michael Rufer
Professioneller Umgang mit chronischen Schmerzpatienten: Wie helfe ich dem Patienten? Was tue ich gegen die „Angst" des Zahnarztes vor dem Patienten?	
BILDGEBENDE VERFAHREN	Prof. Dr. Michael Bornstein
Welche Veränderungen des Kiefergelenks können mit bildgebenden Verfahren sicher erkannt werden?	
CHIRURGIE	Dr. Dr. Thomas Gander
Chirurgische Eingriffe am Kiefergelenk: Was ist möglich, was ist sinnvoll?	
PHYSIOTHERAPIE FÜR ZUHAUSE	Martina Sander
Effiziente physiotherapeutische Übungen für CMD-Patienten für Zuhause	
KIEFERRELATIONSBESTIMMUNG UND REGISTRATE	Prof. Dr. Bernd Kordaß
IKP, RKP, Habituell, Zentrik: Welches Registrat ist wann indiziert?	

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Kursnummer: **4702 | SCHIENE**

Kursort: MARITIM Hotel Düsseldorf
Maritim Platz 1 · 40474 Düsseldorf · Tel. 0211-52 09 0 · Fax 52 09 10 00

Kursdatum: Samstag 20. Januar 2018 von 09:00 Uhr bis 19:00 Uhr

Fortbildungseinheiten entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK: 8

Gebühr:	für Zahnärztinnen/Zahnärzte	für Assistentinnen/Assistenten sowie Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter
Frühbucherpreis bis 30.09.	**EUR 349**	**EUR 199**
ab 01.10.	**EUR 399**	**EUR 249**

KOMBINATION | 4701 + 4702 | Freitag 19. + Samstag 20. Januar 2018

Fortbildungseinheiten entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK: 13

Gebühr:	für Zahnärztinnen/Zahnärzte	für Assistentinnen/Assistenten sowie Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter
Frühbucherpreis bis 30.09.	**EUR 499**	**EUR 299**
ab 01.10.	**EUR 599**	**EUR 399**

HOTEL POST ISCHGL

GASTLICHKEIT FÜR ALLE SINNE

Mitten im Zentrum von Ischgl präsentiert sich das Hotel Post mit einem fantastischen Fernblick auf die majestätische Ischgler Bergwelt. Schon beim Betreten des luxuriösen Domizils, wird das Auge vom trendig-traditionellen Ambiente verwöhnt. Die behagliche Atmosphäre der Zimmer und Suiten, ausgestattet mit edlem Holz und liebevollen Details, erwecken die Lust zum Träumen. Vor der Haustüre ist der Freizeitspaß ganz nah, denn Skifahren kann man direkt bis zum Hotel und auch die schönsten Wanderungen beginnen direkt vor der Haustür. Wer Zeit zum Relaxen braucht, taucht ein in die 1.000 m² Spa-Landschaft samt Saunawelten und Whirlwannen oder ins Erlebnishallenbad mit Wildwasserkanal und Wasserfall. Im großzügigen Fitnessraum, ausgestattet mit Technogym-Geräten, kommt wieder Bewegung ins Spiel. Hunger nach mehr? Die Köstlichkeiten der internationalen und regionalen Küche und die edlen Tropfen des Weinkellers, lassen keine Wünsche offen. Die hauseigenen Vitaltrainer und Wanderführer sorgen danach für die perfekte Linie. Der schönste Weg den Tag ausklingen zu lassen? Chillout am knisternden Kaminfeuer, ein Drink an der Hotelbar des Jahres 2014 „Bar 67“. Die Philosophie der Gastgeber: „Wir möchten unsere Gäste nicht nur zufriedenstellen, wir möchten sie begeistern“ – das gelingt ihnen in jeder Hinsicht!

Im ****Superior-Hotel Post Ischgl werden Urlaubsträume wahr!
Glücksmomente kann man buchen...

**** Superior Hotel Post - Ischgl GmbH & Co KG**
Familie Wolf · Dorfstraße 67 · A-6561 Ischgl · Tel. +43(0)5444/5232 Fax +43(0)5444/5617-33 · hotel@post-ischgl.at · **www.post-ischgl.at**

CHEFSACHE 4.0: STRATEGISCHE PRAXISFÜHRUNG 2018

Das Seminar „Chefsache 4.0“ erfüllt einen Wunsch, den jede Praxischefin und jeder Praxischef kennt:

- einmal in aller Ruhe
- mit einem professionellen Trainer
- über die Erfolgsausrichtung
- der eigenen Praxis nachzudenken,
- um dann die richtigen Weichenstellungen für die Zukunft zu treffen

Sonntag | Chefsache 4.0: Menschenkenntnis leichtgemacht
Mit Hilfe der Biostrukturanalyse lernen Sie sich selber noch besser kennen – und das allerbeste: Sie entdecken auf einmal, wie einfach der Umgang mit Partnern, Mitarbeitern und Patienten geht, wenn man nur weiß, wie diese ticken! Es gibt kein gut oder schlecht, richtig oder falsch – nur ein so oder anders!

Montag | Chefsache 4.0: Die Praxis positionieren
Ohne eine klare Positionierung Ihrer Zahnarztpraxis wird der Wettbewerb immer schwieriger! Sie werden zehn Punkte bearbeiten, um klar zu erkennen, wo zukünftig Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen müssen.
Spezial-Gast: Christoph Sander
Online-Marketing – mit Google und Co. zum Praxiserfolg

Dienstag | Chefsache 4.0: Mitarbeiter führen
Grundlegende Führungsinstrumente, so wie sie von Maslow, Herzberg oder Odiorne entdeckt wurden, werden heute als Standard im Führungsalltag angewandt. Die Transaktionsanalyse rundet das Bild ab. So kriegt Ihr Führungsstil eine berechenbare Stärke und bringt das gesamte Team voran.

Mittwoch | Chefsache 4.0: Mitarbeiter motivieren
Führen heißt reden! Welche Konsequenz dieser einfache Satz für Ihren Arbeitsalltag hat, das erfahren Sie heute. Sie werden entdecken, dass nur das psychologische AnErkennungsgespräch zum Erfolg führt. Da eine Zahnarztpraxis kein Debattierclub ist, werden Sie die Ergonomie der Gesprächsführung neu entdecken!

Donnerstag | Chefsache 4.0: Patienten überzeugen
Der kommunikative Aufwand, um Patienten zu überzeugen, wird steigen. Deshalb ist es unerlässlich, dass Sie alles wissen, um perfekt argumentieren zu können. Der Kenntnisstand in psychologischer Gesprächsführung ist entscheidend.

Freitag | Chefsache 4.0: Sich selber und andere begeistern
Selbst wenn Sie alles „technisch“ richtig machen, wird am Ende nur das einzig funktionierende perpetuum mobile, die Kraft der Begeisterung Sie zu den gewünschten Erfolgszielen führen. Köhler zeigt Ihnen den klaren Weg dorthin.

In einem Mix aus höchster Konzentration, Kontemplation und Aktivität wird jeder Teilnehmer konsequent zu seinen persönlichen Antworten geführt.

Der jeweilige Vormittag ab 8:00 Uhr s.t. stellt das jeweilige Thema umfassend dar. Nachmittags wird der Inhalt des Vormittages vertiefend besprochen und Fragen beantwortet.

Umfangreiche Seminarunterlagen, die Structogram-Analyse und die kostenlose Überlassung aller Power-Point-Folien als PDF-Datei runden das Paket ab.

Referent
Hans-Uwe L. Köhler,
Börwang

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der
40
BZÄK
DGZMK

Kursnummer | Datum
4724
Sa. 3. – Fr. 9. Februar 2018

Kursort
Ischgl/Österreich
Hotel Post

Kursgeld
€ 1.785
inkl. Tagungsverpflegung

Kurszeiten
Samstag 20.00 Uhr bis
Freitag 18.00 Uhr

Jetzt 20% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 20% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

IFG
Internationale Fortbildung GmbH

BEST 19. DAY

Fr. 23. + Sa. 24. Februar 2018

MARITIM Hotel | Düsseldorf

Paul Johannes Baumgartner

Dr. Dr. Cay von Fournier

Marc Gassert

Suzanna Grieger-Langner

Markus Heinze

Hans-Uwe L. Köhler

Dirk Schmidt

Hubert Schwarz

Peter Shub

Stefan Verra

Der 19. Best Day

„Begeisterung“

Wege zur dauerhaften Motivation im Beruf und im Alltag

Fr. 23. + Sa. 24. Februar 2018 | MARITIM Hotel Düsseldorf

Parallel stattfindende Preworkshops, Freitag von 9:00 bis 10:30 Uhr

Die Referenten des Hauptprogramms, Freitag 11:00 bis Samstag 17:00 Uhr:

Paul Johannes Baumgartner – www.pauljohannesbaumgartner.de
„Das Geheimnis der Begeisterung“

Dr. Dr. Cay von Fournier – www.schmidtcolleg.de
„Begeisterung durch Anders-artig-keit“

Marc Gassert – www.marcgassert.de
„Spielend leicht Innovationspotentiale freisetzen“

Suzanna Grieger-Langner – www.suzannagriegerlanger.com
„Profiling – was Mensch verrät, was Mensch bewegt“

Markus Heinze – www.harry.de
„Begeisterung schafft Wertschöpfung”

Dirk Schmidt – www.dirkschmidt.com
„Paul der Motivator”

Hubert Schwarz – www.hubert-schwarz.com
„Erfolgsfaktor Leidenschaft – Turbo unseres eigenen Antriebs“

Peter Shub – www.petershub.de
„Lachen ist die beste Medizin“

Stefan Verra – www.stefanverra.de
„KÖRPERSPRACHE: Mythen vs. Tatsachen“

Moderation: **Hans-Uwe L. Köhler** – www.der-zahnarzttrainer.de

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Kursnummer: 4700

Kursort: MARITIM Hotel Düsseldorf
Maritim Platz 1 · 40474 Düsseldorf · Tel. 0211-52 09 0 · Fax 52 09 10 00

Kongressgebühr: **EUR 698****
EUR 479* Partnerpreis für die 2. Person
EUR 479* Teampreis ab 4 Personen (pro Person)
EUR 399* Teampreis ab 10 Personen (pro Person)

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 15 BZÄK DGZMK

* jeweils inkl. Tagungsverpflegung und Abendveranstaltung am Freitag.
Auf Wunsch ist eine Kinderbetreuung, gegen eine Gebühr möglich!

* Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr von EUR 698!
– Wird bei Rechnungstellung berücksichtigt –

W W W . I F G - B E S T D A Y . D E

Wo neue Träume beginnen

10. bis 13. Mai 2018 auf Mallorca

Das System zum Erfolg – Das Aktiv-Seminar auf Mallorca

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK 26

„Der erfolgreiche Weg“

Das Intensiv-Training für eine großartige Zukunft

• Was Sie stark & erfolgreich macht! • Die vier Säulen des Erfolges
• Die 14 Grundgesetze der Lebensentfaltung • Mut und Entscheidungssicherheit
• Modernes Beziehungsmanagement und Erfolg in der Liebe
• Tiefenentspannung & seelische Regeneration • Vom Umgang mit Mitarbeitern und schwierigen Menschen • Neue Zielklarheit und Zukunftsplanung
• Menschenführung • Macht über das Denken • Stärkung des Selbstbewusstseins

Donnerstag, 16.00 Uhr bis Sonntag, 15.00 Uhr, Intensivseminar, Kursgeld € 1298,– (brutto wie netto)
Gruppe ab 4 Pers. € 998,– pro Person (brutto wie netto) inkl. Seminarverpflegung (exkl. Hotel- u. Reisekosten)

Eine Veranstaltung der IFG Internationale Fortbildung GmbH www.ifg-dew.de

Dr. Joachim Müller

FULL HOUSE – UPDATE ZUM ERFOLG

Das Teamevent für maximalen Nutzen

Do. 31. Mai. – So. 3. Juni 2018 | Palma Nova | Mallorca | Hotel Son Caliu

DAS TEAMEVENT FÜR MAXIMALEN NUTZEN

So geht es wirklich. Endlich ein Kurs in dem authentisch, offen und ehrlich über Wege zum Erfolg, aber auch Pannen und Fehlentscheidungen gesprochen wird.

Dr. Müller und sein Team begeistern mit einer geballten Ladung an Tipps und Tricks sowie den bewährten Erfahrungen aus 20 Jahren Praxis-Alltag.

Ob Einzel- oder Mehrbehandler-Praxis, Angestellte oder Praxisinhaber, jeder wird vom kompetenten **INOVA-Team** inspiriert. Ein Elf-Meter-Schießen für alle, die sich schnell weiter entwickeln wollen. Die Blaupause zu vollen Terminbüchern.

Markenzeichen der **INOVAPLUS-Praxis** ist das besondere Betriebsklima (u.a. ausgezeichnet als bester Arbeitgeber im ambulanten Gesundheitswesen 2015 und Platz 3 beim TOP-JOB-Award 2013).

Das 60zig-köpfige **INOVA-Team** besteht aus 9 Ärzten und 13 Prophylaxekräften. Zusammen teilen sie sich nur 8 Behandlungszimmer. Wie geht das? Mit einer optimalen Logistik und Organisation.

Der Kursinhalt spiegelt die bewährten Strukturen und Abläufe der „Vorbild-Praxis", aber auch die Anpassungen und Veränderungen im Laufe der Zeit auf dem Weg zur Großpraxis.

IHRE REFERENTEN

Das **INOVA-Team** ist bekannt für seine Unternehmenskultur. Seit Jahren zeigen sie gemeinsam, wie dies täglich mehr als 10 neue Patienten anlockt und zu vollen Terminbüchern in der Prophylaxe führt. Bisherige Kursteilnehmer sind begeistert von der direkten Umsetzbarkeit der Kursinhalte. **INOVAPLUS** steht für zeitgemäßes Management unter Einbeziehung aller Teammitglieder (Leadership).

KURSINHALTE / PROGRAMMABLAUF

Der rote Faden ist das Erleben der Praxis aus Sichtweise der Patienten/Kunden mit den einzelnen Stationen innerhalb und außerhalb der Praxis.

- die Suchphase
  (Marketing und die Informationsphase im Netz)
- der zweite Eindruck (die Terminvergabe)
- das persönliche Kennenlernen (der dritte Eindruck)
- Wartezeit ist Werbezeit oder besser doch nicht?
- die Betreuung (Punkten bevor der Arzt kommt)
- sinnvolle Alternativen zum Verkaufsgespräch
  (Beratung)
- „Zeitsparer" und „Gewinnbringer"
  (Trickkiste zur Behandlung)
- FULL HOUSE (volle Auslastung bei den Ärzten und in der Prophylaxe)
- Troubleshooting wenn es mal nicht so läuft…
- Qualitätssicherung, die Königsdisziplin des QM
- Personal, die wichtigste Ressource der Praxis
  (Konzepte zur Zufriedenheit)
- Wie funktioniert Motivation wirklich?
- Geld oder Leben?
- Warum es gut ist Probleme zu haben?
- Sinn und Unsinn von Benchmarking
- Wie man aus seinen Fehlern lernt
- Richtige, einfache und wirksame Zielplanung

ORGANISATORISCHE HINWEISE:

Kursnummer: 4747

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der 28 BZÄK DGZMK

Kurszeit | Kursort:
Do. 31.05.2018 (16 Uhr) bis So. 03.06.2018 (15 Uhr)
Hotel Son Caliu in Palma Nova/Mallorca

Kursgebühr:
EUR 1.160
EUR 798 pro Person bei Teambuchung ab 3 Personen

Jetzt 10% Preisnachlass sichern!
Bei Überweisung von einem apoBank Konto erhalten Sie 10% Preisnachlass auf die Kursgebühr!

ANMELDUNG PER FAX AN (04503) 779944

IFG – Internationale Fortbildunggesellschaft mbH
Wohldstraße 22 | 23669 Timmendorfer Strand
Telefon (04503) 779933 | Telefax (04503) 779944
E-Mail: info@ifg-hl.de | www.ifg-hl.de

Bankverbindung: Deutsche Apotheker- & Ärztebank Lübeck
IBAN: DE66 3006 0601 0004 9018 35 | BIC: DAAEDEDDXXX

Hiermit melden wir uns zu dem/den Kurs/en verbindlich an:

Kurs-Nr. _____

Teilnehmer: Name und Vorname _____

Kurs-Nr. _____

Teilnehmer: Name und Vorname _____

Punktebewertung entsprechend der Empfehlung der BZÄK DGZMK

Assistentinnen/Assistenten erhalten auf den jeweiligen Kurspreis (soweit noch genügend Plätze verfügbar sind) 25% Preisvorteil.

◯ **„Assistentinnen/Assistenten ja“ – *Bitte Bescheinigung zusenden***

DGÄZ

◯ **Überweisung von einem Apobank gewünscht!**

Auftraggeber (ggf. Praxis- oder Laborstempel)

E-Mail-Adresse

Aufgrund urheberrechtlicher Forderungen der Autoren sind Ton- und Bildmitschnitte bei den Veranstaltungen der IFG nur nach vorheriger Genehmigung erlaubt.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

I. Anmeldung

1. Die Seminare der IFG mbH stehen jedem Interessenten offen. Anmeldungen können schriftlich, durch Fax oder E-mail erfolgen. Nach Eingang der Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Auftragsbestätigung. Sie werden in der Reihenfolge des Eingangs gebucht.
2. Sollte eine Veranstaltung ausgebucht oder abgesagt sein, so erhält der Anmeldende eine Absage.
3. Die Durchführung eines Seminares wird erst dann gewährleistet, wenn die angemeldete Person eine Rechnung erhält – bitte nehmen Sie bis zu diesem Zeitpunkt keine Reiseplanungen vor!

II. Zahlungsbedingungen

Die Seminargebühr ist 30 Tage vor Seminarbeginn fällig. In Sonderfällen (z.B. Seminar mit Warteliste und Auslandsseminare) können andere Zahlungsbedingungen gelten. Diese werden separat mitgeteilt.

Teilnahme- und Zahlungsbedingungen

III. Rücktritt

1. Seminaranmeldungen können nur schriftlich zurückgezogen werden.
   Erfolgt die schriftliche Abmeldung
   - bis 60 Tage (90 Tage bei Auslandsseminaren) vor Seminarbeginn, so ist die Stornierung kostenfrei. Sofern bereits Zahlung erfolgt sein sollte, wird die Seminargebühr zurückerstattet.
   - später als 60 (90 Tage bei Auslandsseminaren) Tage vor Seminarbeginn, so ist die gesamte Seminargebühr zu zahlen. In diesem Fall kann eine Ersatzperson genannt werden.
2. Bei Nichterscheinen ohne Absage ist die gesamte Seminargebühr zu zahlen.

IV. Seminarabsage

Die Firma IFG mbH behält sich vor, aus dringenden Gründen (z.B. Krankheit des Referenten) das von ihr angekündigte Seminar abzusagen. Für diesen Fall werden die Seminargebühren für einen Ersatztermin gutgeschrieben - oder auf ausdrücklichen Wunsch (muss mit einer Frist von 2 Wochen nach der Absage des Seminars vom Teilnehmer der IFG schriftlich mitgeteilt werden) zurückbezahlt. Entstandene Reise- oder Stornokosten können der IFG nicht in Rechnung gestellt werden.

V. Preise freibleibend – Irrtümer vorbehalten

VI. Rabatte und Nachlässe sind nicht miteinander kombinierbar; diese werden nur auf den Normalpreis gewährt.

VII. Die IFG ist nach § 4 Nr. 21 a) bb) UStG für Seminare und Lehrangebote, die im Sinne der BZÄK oder der DGZMK zertifiziert sind und die einer entsprechenden Punktebewertung unterliegen, seit dem 01.01.2017 von der Umsatzsteuer befreit.

VIII. Gerichtsstand: Bad Schwartau

Stand: 01.01.2017

ENAMEL PLUS HRi
BIO FUNCTION

Komplett bioverträglich, ohne Freisetzung toxischer Substanzen, für perfekte Integration im Einklang mit dem menschlichen Organismus. Ohne Nano-Partikel, die vom Körper absorbiert werden könnten. Sehr stabile Kunststoffmatrix. Außergewöhnliche mechanische und funktionelle Eigenschaften, identisch mit Gold, ähnlich wie natürlicher Schmelz. Das einzige Komposit, das die okklusale Balance langfristig erhält und auch deshalb ideal für Seitenzahnrestaurationen ist. Die optimierte Konsistenz ermöglicht angenehmes Handling und garantiert ein einfaches Modellieren selbst bei unterschiedlichen Raumtemperaturen.

Enamel plus HRi Bio Function Posterior Schmelzmassen (5 g / Spritze)

BF1	BF1 Niedrige Helligkeit	109,90 €
BF2	BF2 Mittlere Helligkeit	109,90 €
BF3	BF3 Hohe Helligkeit	109,90 €

Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

BmedS
Beste medizinische Spezialitäten GmbH seit 1981

BmedS - Beste medizinische Spezialitäten GmbH
Wohldstraße 22 • D-23669 Timmendorfer Strand
Tel.: 04503 - 7799-0 • Fax: 04503 - 779977
www.bmeds.de • mail@bmeds.de

estetica GRUPPO MICERIUM

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...

Celtra® Press

Macht den Unterschied

Die Vorteile des Celtra® Press Systems für Ihr Dentallabor:

- Einzigartige Kombination von hoher Ästhetik und Festigkeit >500 MPa (natürliche Opaleszenz und Transluzenz, hohe Kantenstabilität)
- Exzellente Farbgenauigkeit gemäß VITA Farbsystem und überraschender Chamäleoneffekt (einfache Farbanpassung an die umliegende Zahnsubstanz)
- Einfache und schnelle Verarbeitung (minimale Reaktionsschicht, schnelle Politur, vereinfachtes Farbsystem reduziert die Lagerhaltungskosten)

celtra-dentsplysirona.de

Jetzt testen

Celtra®
Zirkonoxid-verstärktes
Lithium-Silikat, ZLS

Die neue Generation hochfester Glas-keramik.
Celtra® Press ist jetzt für die klassische Press-Technologie erhältlich. Das System umfasst Pellets, Einbettmasse und Verblendkeramik.

Dentsply Sirona
Prosthetics