

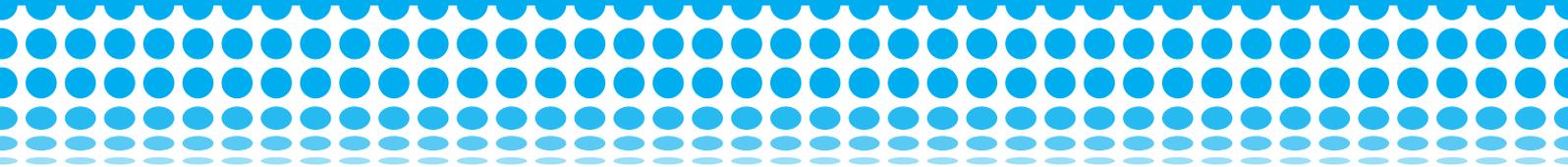


engagiert
wegweisend
partnerschaftlich



Next level Step I

Einladung zum Seminar „Praxismarketing – Next level Step I“
vom 27. bis 30. September 2012 auf der Insel Mallorca



Herzlich willkommen zum Seminar „Praxismarketing – Next level Step I“

- vom 27. bis 30. September 2012
- auf der Insel Mallorca
- im Finca Hotel Son Mas



Ein Schritt in die Zukunft

Seit Jahren fördert Pluradent den Austausch erfolgreicher und innovativer Praxen auf Mallorca. Das exklusive Ambiente des Finca Hotels „Son Mas“ und der atemberaubende Ausblick auf die wunderschöne Landschaft bieten ideale Voraussetzungen für kreatives und produktives Arbeiten. In der entspannten Atmosphäre diskutieren wir aktuelle Entwicklungen im Gesundheitsmarkt und Trends der Praxisführung. Wir erarbeiten mit Ihnen in gemeinsamen

Workshops erfolgreiche Kommunikations- und Marketingstrategien für die eigene Praxis. Juristische Aspekte der Praxisentwicklung runden die Fortbildung ab. Nach intensivem Arbeiten werden Sie mit kulinarischen Genüssen der mallorquinischen Küche verwöhnt. Wer möchte, kann auch einen Abend für individuelle Aktivitäten nutzen.

Bitte beachten Sie bei Ihrer Anmeldung, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Maximal 12 Praxen können teilnehmen, um ein effektives Arbeiten zu gewährleisten.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme – Ihr Pluradent Team!



Ablauf, Reisedaten und Kosten

Beginn:	Donnerstag, 27. September 2012, 16.00 Uhr
Ende:	Sonntag, 30. September 2012, 14.00 Uhr
Teilnahme- gebühr:	€ 950,- zzgl. MwSt. pro Person. Der 2. Teilnehmer einer Praxis erhält eine Ermäßigung von 50 %.
Unterbring- ung und Anreise:	Unterbringung und Anreise müssen individuell gebucht werden. Wir unterstützen Sie dabei gerne.

Location: Das Seminar findet im Hotel Son Mas statt. Das Son Mas ist ein ruhig gelegenes und wundervoll restauriertes Finca Hotel in der Nähe von Porto Cristo an der Ostküste Mallorcas. Das Hotel verfügt ausschließlich über Junior Suiten von ca. 60 m². Die Übernachtung inkl. Frühstück kostet € 298,- pro Zimmer. Bei einer Einzelbelegung reduziert sich der Preis um € 44,-.

Die Vortragszeit soll sowohl von den Referenten als auch von den Teilnehmern zum interaktiven Austausch genutzt werden.

Zwischen den einzelnen Arbeits- und Vortragseinheiten sind zeitliche Freiräume zur individuellen Nutzung vorgesehen, die allen Teilnehmern die Gelegenheit zum Erfahrungs-/Gedankenaustausch zu zweit oder in kleinen Gruppen ermöglichen.



Ihr Programm

Donnerstag, 27. September

- 16.00–17.00 Uhr Begrüßung
Moderation: Holger Kuhr
- 17.00–19.00 Uhr Präsentation der einzelnen
Praxen
- 20.00 Uhr Gemeinsames Abendessen im
Restaurant Es Moli d'en Bou

Freitag, 28. September

- 10.00–13.00 Uhr **Der Gesundheitsmarkt und seine Chancen**
Referentin: Michaela Arends
- Betrachtung der politischen Rahmenbedingungen und Auswirkungen auf die Zahnarztpraxis
 - Die wirtschaftlichen Kennzahlen unterschiedlicher Praxisgrößen
 - Erfolgsfaktoren in der Praxisführung
- 13.00–16.00 Uhr Siesta
- 16.00–19.00 Uhr **Praxisexpansion erfolgreich gestalten**
Referent: Jens Pätzold
- Von der Praxis zum Versorgungszentrum
 - Expansionschance Praxiskette
 - Aufbau und Management ärztlicher Kooperationen
- 20.00 Uhr (Optional) **Gemeinsamer Ausflug in Palmas Nachtleben**



Ihr Programm

Samstag, 29. September

10.00–13.00 Uhr Der Samstagvormittag ist zur individuellen Gestaltung in Palma und Umgebung freigehalten.

13.00–16.00 Uhr Siesta

16.00–19.00 Uhr **Vom Zahnarzt zur Marke**
Referent: Carsten Schlüter

- Entwicklung einer eigenen Marke
- Aufbau eines professionellen Corporate Designs
- Gestaltung professioneller Patienteninformationen
- Nutzen und Realisation einer zeitgemäßen Internetpräsenz

Für den Samstagabend sind keine gemeinsamen Aktivitäten geplant.

Sonntag, 30. September

10.00–11.00 Uhr **Webmarketing 2012**
Referent: Carsten Schlüter

- Systematische Vermarktung von Praxiswebsites
- Chancen und Möglichkeiten für mehr Erfolg im www

11.00–12.00 Uhr **Arbeitsrecht in der Zahnarztpraxis**
Referent: Jens Pätzold

- Arbeitsrecht und Personalführung
- Erfolgsbezogene Vergütungsmodelle
- Verträge und ihre Fallstricke – wie Sie mit falschen Verträgen viel Geld verlieren können

12.00 – 13.00 Uhr **Abschlussdiskussion**
Moderation: Holger Kuhr

Ihre Referenten



**Michaela Arends,
Gesundheitsökonom (ebs)**

Michaela Arends gehört zu den erfolgreichsten Praxis-trainern in Deutschland. Die Kernkompetenz von Michaela Arends ist es, das Unternehmen „Zahnarztpraxis“ erfolgreich an aktuelle Rahmenbedingungen anzupassen. In ihren Vorträgen, Seminaren und Coachings gelingt es ihr mit fundiertem Fachwissen und einem dynamischen, humorvollen Vortragsstil Teilnehmer und Zuhörer wirkungsvoll für Veränderungen zu begeistern und zeigt anhand konkreter Beispiele aus der Praxis auf, wie Chancenpotential genutzt werden kann.

1993 Gründung der LIQUIDENT GmbH • seit 1993 als Referentin in der Dentalbranche tätig • seit 1995 zahnärztliche Unternehmensberatung • seit 1999 UnternehmerEnergie – Anwenderin • 2001 betriebswirtschaftliches Studium abgeschlossen • 2007 Studium Gesundheitsökonomie (ebs) abgeschlossen



**Carsten Schlüter,
Marketing Consultant**

betreut unterschiedlichste Unternehmen aus der Industrie und dem Gesundheitsmarkt in Sachen Werbung und Marketing • seit mehr als 15 Jahren aktiv in Sachen Praxismarketing • Geschäftsführer der m:consult GmbH, Mülheim/Ruhr, einer der ersten Werbeagenturen für Mediziner in Deutschland • Veranstalter von Marketing-Seminaren und Praxis-Workshops im In- und Ausland



**Jens Pätzold,
Rechtsanwalt**

Jens Pätzold ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner der Kanzlei Lyck & Pätzold Medizinanwälte mit Standorten in Bad Homburg, Mainz und Darmstadt. Er konzentriert sich auf die Beratung medizinischer Leistungserbringer und berät bundesweit Zahnärzte, speziell im niedergelassenen Bereich. Ein Beratungsschwerpunkt ist das ärztliche Werbe- und Berufsrecht. Zudem betreut er Zahnarztpraxen bei der strategischen Optimierung des Unternehmens und der Gestaltung von Praxisübergabeverträgen. Darüber hinaus hat er sich auf die Gestaltung von Praxis- und Kooperationsverträgen spezialisiert und ist Mitglied und Berater im Deutschen Netzwerk Versorgungsstrukturen. Rechtsanwalt Pätzold ist ausschließlich auf Behandlerseite bzw. der Seite der Leistungserbringer tätig. Er ist bundesweit bekannt als Referent für Themen rund um das Gesundheitswesen sowie als Autor des Buches „Praxisstrategie und Werbung in der Zahnarztpraxis“, das im Zahnärztlichen Fachverlag erschienen ist.

Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.
Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de

