

Bitte per Fax senden an: 07031.461877



Anmeldeformular zum Seminartag für mehr Praxiserfolg

- Ich melde mich hiermit verbindlich zum
Seminartag am 08. Mai 2009 an.

Ich nehme mit Personen teil.

Vorsprung statt Durchschnitt!

Der Seminartag für mehr Praxiserfolg


08. Mai 2009

Hotel Schloss Romrod

Alle Preise verstehen sich zuzüglich 19% MwSt.

PROFITRAINING



Medizinanwälte 
lyck & Pätzold

Sponsor:

DZR Deutsches
Zahnärztliches
Rechenzentrum GmbH 
Ein Unternehmen der Firmengruppe Dr. Guldener

Praxis
Straße
PLZ
Ort
Name, Vorname
Name, Vorname
Datum
Unterschrift

solutio GmbH | Zahnärztliche Software und Praxismanagement
Max-Eyth-Straße 42 | 71088 Holzgerlingen
Fon 07031.461870 | Fax 07031.461877
info@solutio.de | www.solutio.de

Für einen überdurchschnittlichen Praxiserfolg reicht zahnmedizinisches Fachwissen alleine nicht aus. Vielmehr muss der Zahnarzt unternehmerisch denken und handeln, um seine Praxis erfolgreich in die Zukunft zu führen. Dazu leistet der Seminar-Tag mit seinen hochkarätigen Referenten einen wichtigen Beitrag.

Termin/Ort:

Freitag, 08. Mai 2009, 15.00 Uhr
Hotel Schloss Romrod (Für Navi-Geräte: Alsfelderstraße 27)
36329 Romrod | Tel: 06636.9181700
E-Mail: info@schloss-romrod.com

Veranstaltungsprogramm

15.00 Uhr: Andrea Fischbach

Empfang und Begrüßung

15.15 Uhr: Monika Brendel & Christiane Schneider

Das perfekte Zusammenspiel zwischen Software und Buchhaltung.



Monika Brendel

Die Referentin ist Entwicklerin des Buchhaltungskonzepts FIBU light



Christiane Schneider

Die Diplom-Betriebswirtin ist Regionalleiterin der solutio GmbH

Die Referentinnen zeigen Ihnen, wie das perfekte Zusammenspiel der Informationen aus Zahnarztsoftware und Buchhaltung funktioniert. Ziel dabei ist es, ein gut funktionierendes Steuerungs- und Controllingssystem in der Praxis zu etablieren.

16.15 Uhr: Kaffeepause

16.30 Uhr: Jens Pätzold

Mit erfolgreichem Praxismanagement Krisen vermeiden.



Jens Pätzold

Der Fachanwalt für Medizinrecht berät Praxen bei der strategischen Optimierung

Zahlen, Daten und Fakten, die Zufriedenheit der Mitarbeiter und der Patienten – wie Sie diese Komponenten messen und daraus Veränderungsansätze ableiten können, erfahren Sie in diesem Seminar. Darüber hinaus wird vermittelt, wie sich durch verbesserte Strategie und optimierte Kommunikation der Praxiserfolg steigern lässt.

18.00 Uhr: Pause mit Snack

18.30 Uhr: Frank Frenzel

Patientenberatung nach Maß – so steigern Sie Ihren Anteil an Privatleistungen.



Frank Frenzel

Der Diplom-Psychologe entwickelt unternehmerische Konzepte für Arztpraxen

Sie erhalten Einblicke in Tendenzen der Marktentwicklung und wichtige Kenntnisse über Patientenbedürfnisse, Entscheidungsmotive und Zahlungsbereitschaft. So lernen Sie die entscheidenden Vorteile von Marketing und Positionierung kennen und erfahren einen dauerhaften Motivationsschub für sich selbst und Ihr Team.

ca. 20 Uhr: Offene Diskussionsrunde

Alle Referenten und Gastgeber stehen für Fragen und Anregungen zur Verfügung.

Fortbildungspunkte:

Sie erhalten für diese Veranstaltung 3 Fortbildungspunkte.

Teilnehmergebühr:

- > Preis für 1 Teilnehmer: 129,- Euro
- > Preis für weitere Teilnehmer: 69,- Euro
- > Preise gelten inklusive Getränke und einem Imbiss pro Person

Alle Preise verstehen sich zuzüglich 19% MwSt.