

Wie plane ich erfolgreich die ersten Schritte in die Selbständigkeit?

Empfohlen für zukünftig selbständige Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen

Antworten dazu im Seminar

Von der Potentialanalyse zum Patientenmagnet



Die umfassende Planung Ihrer Existenzgründung.

Der Erfolg Ihrer eigenen Praxis hängt nicht allein von Ihrem Können ab. Selbständigkeit ist eine grosse Herausforderung und zunächst eine Vision. Damit aus der Vision erfolgreiche Wirklichkeit wird, begleiten wir Sie Schritt für Schritt bei diesem persönlichen Prozess in Ihre berufliche Zukunft.

Ihr Programm Im Seminar werden sämtliche Faktoren, die Ihre Eigenständigkeit mit sich bringt, praxisnah anhand eines Fallbeispiels erörtert. Unsere Experten beraten Sie, wie Sie erfolgreich Faktoren wie beispielsweise Standort, Auftritt, Mitarbeitermotivation und Patientenpflege bis zu rechtlichen Fragen und Vertragswesen bei Ihrer Planung berücksichtigen.

| | |
|----------------------|---|
| Ort Nummer | Dietikon ZH 496 |
| Datum Zeit | Do, 19. Mai 2011 08.30 – 16.15 Uhr Modul 1–3 Schulungszentrum CURADEN, 5. OG, Riedstrasse 12, 8953 Dietikon |
| | Dietikon ZH 497 |
| | Fr, 20. Mai 2011 08.30 – 16.30 Uhr Modul 4 & 5 Schulungszentrum CURADEN, 5. OG, Riedstrasse 12, 8953 Dietikon |
| | Dietikon ZH 498 |
| | Di, 14. Juni 2011 08.30 – 16.00 Uhr Modul 6 Schulungszentrum CURADEN, 5. OG, Riedstrasse 12, 8953 Dietikon |
| Gebühr | Seminartage 1–3 CHF 1'070.– Seminartag einzeln CHF 390.– |
| Inklusiv | Zertifikat, Unterlagen, Mittagessen, Pausenerfrischungen |
| Hinweis | Die Seminartage können unabhängig voneinander besucht werden. Bei einem Einrichtungsauftrag an: Healthco-Breitschmid bis Ende 2011 erfolgt die Rückerstattung der gesamten Gebühr. |
| Gruppengrösse | Die Teilnehmerzahl ist begrenzt |
| Empfohlen für | zukünftig selbständige Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen |

| Modul 1 | Das Umfeld |
|----------------------|--|
| 08.30 – 09.30 | MARKT- UND POTENTIALANALYSE Standort-Abklärung Berechnung Patienten-Potential (Alter, Kaufkraft, Haushaltsstruktur) Analyse Spezialisierungsgrad der Region Analyse Altersstruktur der bestehenden Praxen |
| Referent | Dieter Schaltegger , Praxis-Coach, Healthco-Breitschmid AG |

| Modul 2 | Das Äussere |
|----------------------|--|
| 09.30 – 10.00 | AUFTRITT UND PRÄSENTATION Praxismarketing / Werbung |
| Referent | Patrick Meier , Leiter Marketing, Healthco-Breitschmid AG |
| 10.00 – 10.20 | Pause |

| Modul 3 | Das Innere |
|----------------------|--|
| 10.25 – 12.00 | PATIENTENMAGNET EINRICHTEN UND GESTALTEN Inneneinrichtung, Hygienezonen, Arbeitsablauf im Steri-Raum, Ergonomie, Wohlfühlfaktoren, Licht / Farbe |
| Referent | Martin Jungo , Praxis-Planer, Healthco-Breitschmid AG |
| 12.00 – 13.30 | Mittagspause |

| Modul 5 | Die Seele |
|----------------------|--|
| 11.00 – 12.00 | GESTALTUNG DER PATIENTEN - UND MITARBEITER BEZIEHUNG Team- und Mitarbeiter-Motivation, Abläufe / Optimierung / Materialfluss, Zeitmanagement |
| Referentin | Margot Lütolf , Praxis-Managerin, Praxis am Turm |
| 12.00 – 13.00 | Mittagspause |
| 13.00 – 14.00 | Fortsetzung Vormittag |
| 14.00 – 15.00 | Mitarbeitende führen |
| Referent | Jörg Hilber , Geschäftsführer réalitéS |
| 15.30 – 16.30 | iTOP: Nachhaltige Prophylaxe – erfolgreich Beratung! |
| Referentin | Edith Maurer , Dentalhygienikerin, Curaden Schweiz AG |

Anmeldung CURADEN ACADEMY
Postfach 1063 | 6011 Kriens
T 041 319 45 88 | F 0800 55 07 10
fortbildungen@curaden.ch
www.curaden-academy.ch

Sponsored by **healthco-breitschmid**
dentaltotal

| | |
|----------------------|--|
| 13.30 – 14.30 | Wärmebelastung der Räume im Praxisalltag, Klimaanlage Vor- und Nachteile, Anforderung an den Technikraum |
| Referent | Martin Jungo , Praxis-Planer, Healthco-Breitschmid AG |
| 14.30 – 15.00 | Neue Technologien (CEREC , Laser, digitales Röntgen) |
| Referent | Ernst Morf , Leiter Technik, Healthco-Breitschmid AG |
| 15.00 – 15.20 | Pause |
| 15.25 – 15.45 | Praxisschätzungen |
| Referent | Dieter Schaltegger , Praxis-Coach, Healthco-Breitschmid AG |
| 15.45 – 16.15 | Digitale Praxis-Vernetzung (PC, Units, Röntgen, Internet etc) Datensicherung / RAS |
| Referent | Adrian Gassmann , IT-Supporter, Healthco-Breitschmid AG |

| Modul 4 | Die Anziehungskraft |
|----------------------|--|
| 08.30 – 09.30 | PATIENTENGEWINNUNG MIT SYSTEM Systemic Selling |
| Referent | Jörg Hilber , Geschäftsführer réalitéS |
| 09.30 – 10.30 | CURAPROX – Programm (wie man mit CURAPROX Produkten Patienten gewinnen kann) |
| Referentin | Edith Maurer , Dentalhygienikerin |
| 10.30 – 11.00 | Pause |

| Modul 6 | Das Administrative |
|----------------------|--|
| 08.30 – 10.00 | ZAHLEN UND PARAGRAPHEN Kauf / Nachfolge / Anstellung / Partnerschaft Mietverträge |
| Referent | Cyril Lauper , lic. iur. Rechtsanwalt, Praxis-Consult |
| 10.00 – 10.30 | Pause |
| 10.30 – 12.00 | Businessplan / Machbarkeitsstudien Behörden: AHV/BVG/MWSt, Buchführung / Abschluss Factoring und Inkasso |
| Referent | Markus Haas , dipl. Experte für Rechnungslegung und Controlling, Bättig Treuhand AG |
| 12.00 – 13.30 | Mittagspause |
| 13.30 – 14.30 | Versicherungen: Haftpflicht / Feuer+Wasser / Verdienstaufschlag |
| Referent | Meinrad von Reding , Leiter Vertrieb, Neutrass AG |
| 14.30 – 15.15 | Praxis-Administrations-Software |
| Referentin | Sonja Trindler , Ausbildungsverantwortliche OneBox Informatik AG |
| 15.15 – 16.00 | Bestellsystem / Lagerhaltung Gesuch Praxisführung / Bewilligung |
| Referent | Romeo Grasso , Praxis-Coach, Healthco-Breitschmid AG |