

„Mehr Erfolg in der ästhetischen Praxis“

Die Nachfrage nach ästhetischen, minimalinvasiven Behandlungen hat in den letzten Jahren signifikant zugenommen, allerdings auch die Zahl derer, die nun solche Leistungen anbieten.

n Auf dem Markt der Ästhetik zu bestehen, heißt heute den Patienten als „Gast“ zu sehen, der inzwischen nicht nur von Qualität, sondern auch von Service überzeugt werden möchte. Der Arzt wird zunehmend zum Manager, der seine Praxis als Unternehmen, seine Mitarbeiter als Team, seine Leistungen als Qualitätsprodukt und den Patienten als Multiplikator betrachten muss.

Das eintägige Marketingseminar „Mehr Erfolg in der ästhetischen Praxis“, welches diesen Herbst in München startete, wurde bewusst so konzipiert, dass der Arzt und seine engsten Mitarbeiter hier Lösungen für den Praxisalltag finden.

Die hochkarätigen Referenten beleuchten sehr praxisnah alle Fa-

cetten der klassischen Patientenbindung sowie die Möglichkeiten, neue Medien einzusetzen.

Im ersten Teil des Seminars werden dem Arzt mit seinem Team gemeinsam die verschiedenen Konzepte des Marketings dargestellt und Einblicke über Maßnahmen gegeben, diese ziel- und praxisorientiert direkt umzusetzen. Im zweiten Teil der Veranstaltung erfolgt die aufgabenbezogene Individualisierung im Programm, sodass der „Behandler“ und sein „Team“ am Nachmittag separat geschult werden.

Ziel der Veranstaltung ist es, den Teilnehmern alltagstaugliche Vorschläge darzustellen, um durch ein modernes

Praxismanagement sowie einen strukturierten Praxisablauf den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. ◀◀



Referenten:



Johann A. W. Kees
Facharzt für Allgemeinmedizin, Mannschaftsarzt beim VfB Friedrichshafen, Mitbegründer der

ISIS Gesundheit, Schönheit und Wellness GmbH, Mitglied der IGÄM, DGBT, Netzwerk Lipolyse



Iris Wälter-Bergob
freie Referentin und Autorin, Beauftragte QMB-TÜV, Inhaberin der IWB Consulting

Seminartermine:

18. November 2011	Berlin
21. Januar 2012	Düsseldorf
28. Januar 2012	München

TEOXANE GmbH

Am Lohmühlbach 17
85356 Freising, Tel.: 08161 14805-0
Fax: 08161 14805-15, info@teoxane.de
www.teoxane.de, www.teoxane-cosmetic.de



Erste Wahl für Zahnersatz aus internationaler Produktion

dentaltrade zeigt auf Fachmessen Präsenz.

n Als Experte für Zahnersatz aus internationaler Produktion und ausgezeichnet mit dem Prädikat TÜV Service tested präsentiert sich dentaltrade auf allen Fachmessen. Mit konstant günstigen Preisen, zertifizierter Qualität und ausgezeichnetem Service bietet dentaltrade Behandlern starke Argumente, um während der zweiten Jahreshälfte erfolgreich durchzustarten.

dentaltrade bei Herbstmessen vor Ort

Gut zu wissen: Das interessierte Fachpublikum hat während der gesamten Herbstzeit Gelegenheit, sich beim freundlichen dentaltrade Messteam zu Neuerungen und Highlights zu informieren. Im November wird dentaltrade an der id ost, id mitte und an der Implant Expo teilnehmen.

Als zeitgemäße Versorgungsform erfreut sich Zahnersatz aus internationaler Produktion bei Behandlern und Patienten steigender Beliebtheit. Allerdings hat sich die Branche stark differenziert und es geht heute darum, einen leistungsfähigen und verlässlichen Partner zu finden. dentaltrade hat sich, als Qualitätsanbieter mit eigenem TÜV-zertifizierten Meisterlabor

in China und einem ausgezeichneten Best-in-Class-Service, klar an der Spitze der Branche positioniert.



Wunschversorgungen ohne Kostenbarrieren ermöglichen

„Ob High-End oder Regelversorgung, ob Standardkronen und Brücken oder aufwendige Implantatarbeiten, Behandler müssen heute flexibel auf die Bedürfnisse ihrer Patienten reagieren“, unterstreichen Insa Dörffer und Müserref Stöckemann, Prokuristinnen bei dentaltrade. „Mit dentaltrade gewinnen Behandler mehr Unabhängigkeit und können für Patienten Wunschversorgungen umsetzen, und zwar ohne Kostenbarrieren.“ ◀◀

dentaltrade GmbH & Co. KG

Grazer Str. 8, 28359 Bremen
Tel.: 0421 247147-0
Fax: 0421 247147-9
service@dentaltrade.de, www.dentaltrade.de



ANZEIGE



BRITeVENEERS®

Smile Design – mit non-prep Veneers

der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10 Veneers in 1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die einfache Handhabung des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnsubstanz
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten-/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zusätzliche Sicherheit können Sie durch die Teilnahme am Hands-on Kurs gewinnen, indem Sie selbstständig einen kompletten Veneerbogen, sowie ein Einzel Veneer am Phantomkopf platzieren.

Kurse 2011

München	Berlin
19.11.11	08.12.11

Kurse 2012

Termine 2012 folgen demnächst
Schauen Sie auch unter: www.brite-veneers.com

MELDEN SIE SICH JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 • Fax: +49-3 41/9 61 00 46 • E-Mail: info@brite-veneers.com • www.brite-veneers.com