campus Q

Schulungsthemen 2017

Tipp:

Wenn Sie sich für eines der Themen interessieren, jedoch einen anderen Veranstaltungsort bevorzugen würden, sprechen Sie bitte Ihren Kundenberater an. Je nach Teilnehmerzahl können wir die Veranstaltungen ggf. zusätzlich an einem anderen Standort anbieten.

Schulungen für Ihren Praxiserfolg

Das wichtigste Ziel von professionellem Praxismarketing – und damit unser Hauptanliegen – ist es, Sie, Ihr Team und Ihre Praxis bei Patienten und ggf. zuweisenden Kollegen zu positionieren und dadurch erfolgreicher zu machen. Marketing im Gesundheitswesen wiederum bedeutet vor allem professionelle Kommunikation auf allen Kanälen und in allen Medien.

Unter diesen Prämissen bieten wir auch 2017 für unsere Kunden ausgewählte Schulungen an, die von erfahrenen Kommunikations- und Marketingexperten geleitet werden.

Auf den folgenden Seiten finden Sie ausführliche Informationen zu den Themen, Inhalten, Referenten, Terminen und Kosten der jeweiligen Schulungen.

Ihre Trainer

Verena Faden

Praxisberatung I Mediation I Vorträge

Alisha Geers

Kundenberaterin ieQ-health GmbH & Co. KG

Dr. Bernd Hartmann

Geschäftsführender Gesellschafter ieQ-health GmbH & Co. KG

Susanne Henneke

Zertifizierte Businesstrainerin

Frauke Reckord

fm Consult Management Trainer & ehemalige Hoteldirektorin

Annette Schmidt

Kommunikationstrainerin Prophylaxe

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 22.03.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Patientenbindung I – Best Practices

Für aufmerksame Kommunikation & Umgangsform im Praxisalltag!

Ihre Trainerin: Frauke Reckord

Frauke Reckord

Der Umgang mit dem Patienten, die Kommunikation, das Gefühl von Orientierung und Wohlbefinden an unterschiedlichen Kontaktpunkten entscheiden maßgeblich darüber, ob der Patient wiederkommt und die Praxis weiterempfiehlt.

Diese Erwartungen zu treffen, sich auf unterschiedliche Menschen, Situationen und Reaktionen einzustellen und Bewusstsein für das eigene Verhalten zu haben, ist eine tägliche Herausforderung an jeden Mitarbeiter in der Praxis.

Der Kurs soll Hilfestellung geben, die Wahrnehmung der Kommunikation aus Patientensicht zu verstehen und Stolperfallen zu umgehen. Was kann man von anderen Branchen lernen? Was machen Unternehmen anders, die die treusten Kunden haben? Gibt es Vorreiter im exzellenten Kundenumgang, die herzliches und dienstleistungsorientiertes Verhalten als Standard setzen, ohne antrainiert zu wirken?

Den Teilnehmern werden psychologische Hintergründe erklärt, um auch in schwierigen Situationen diplomatisch zu reagieren und das Vertrauen des Patienten nicht zu verlieren.

Aufmerksamkeit, professionelle Kommunikation und das Bewusstsein für die eigene positive Wirkung kann gelernt werden – für den Umgang mit dem Patienten und im Team!

4 Punkte Fortbildung nach BZÄK I DGZMK

Max. 20 Teilnehmer

ⓘ Beachten Sie auch den auf diesen Themen aufbauenden Fortgeschrittenen-Kurs am 27.09.2017.

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Mitarbeiter/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 29.03.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Time for change – simple leadership

Ihr ganz persönlicher Mehrwert

Ihre Trainerin: Verena Faden

Verena Faden

Personalführung, Mitarbeitermotivation und das so präsente Thema der Personalrekrutierung beschäftigen Praxisinhaber/innen zunehmend. 90% der Befragten bezeichnen das Thema Personal als den Energiekiller überhaupt. Umso erfreulicher ist es, dass sich immer mehr Zahnärzte und Zahnärztinnen diesen Unternehmeraufgaben stellen.

4 Punkte Fortbildung nach BZÄK I DGZMK

Gehören auch Sie dazu! Die Zeit ist längst reif!

Dieses Seminar erörtert, wie einfach Personalarbeit sein kann. Es lädt Sie dazu ein, die Perspektive zu wechseln. Aus Belastung Entspannung zu machen und aus Controlling Unterstützung. Welche Grundvoraussetzungen wesentlich sind und welche Führungsleitsätze es gibt. Was einen guten Chef und eine gute Chefin auszeichnet. Wie Sie gemeinsam mit Ihrem Team Ihre Praxisziele erreichen, ohne sich an Bonussystemen und sonstigen Motivationsversuchen aufzureiben.

Gehen Sie es an! Jetzt!

Max. 20 Teilnehmer

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanagerinnen/Praxismanager
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter mit Führungsaufgabe

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 10.05.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Grundlagen: Kommunikations-Training intensiv – speziell für Prophylaxe-Inhalte

Gedankenlos. Zahnlos. Ausstrahlungslos.

Ihre Trainerin: Dipl.-Oec./Germanistin Annette Schmidt

Dipl.-Oec.
Annette Schmidt

Statistisch belegt: 85 Prozent der deutschen Zahnärzte verstehen unter Prophylaxe alleine PZR – damit wird kein Vertrauen und nur wenig Bindung aufgebaut.

Prophylaxe ist viel mehr: Sie betrifft den ganzen Mund. Sie ist die Basis für die Zahnheilkunde. Für jede und für jeden.

Im Idealfall tritt die „Last" der Prophylaxe als Lust, Zähne zu zeigen oder Biss zu haben, auf. Prophylaxe wird für den Patienten zum persönlichen Gewinn: spürbar, messbar, erlebbar.

4
Punkte
Fortbildung nach
BZÄK I DGZMK

Daher ein Kommunikationstraining zur konkreten Umsetzung in der Praxis.

- Grundlegende Denkmodelle der emotionalen Intelligenz: Wahrnehmung, Regulierung und Motive menschlichen Verhaltens – wie überwinden Sie den „inneren Schweinehund"?
- Festlegung des Sprachgebrauchs – wie heißt bei uns ab sofort eine Mundhygiene-Sitzung?
- Differenzierung der Inhalte unterschiedlicher Mundhygiene-Sitzungen – was ist entscheidend wofür?
- Patienten-Beziehungs-Management – wie gewinnen und binden Sie Ihre Patienten „ewiglich"?
- Nutzwerte der Mundgesundheit – wann ist ein Lob wirklich ein Lob und motiviert?
- Ablauf „konfektionierter" Mundhygiene-Sitzungen sprachlich umgesetzt – wie erkläre ich meinen Patienten, was ich weshalb gerade tue?

Max. 20
Teilnehmer

ⓘ Beachten Sie auch den auf diesen Themen aufbauenden Fortgeschrittenen-Kurs am 15.11.2017.

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Prophylaxemitarbeiter/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 14.06.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

So macht beraten Spaß, Teil 1:

Basiskurs Patientenberatung – professionelle Kommunikation rund um die Therapieentscheidung bzw. den Heil- und Kostenplan

Ihre Trainer: Susanne Henneke & Dr. Bernd Hartmann

Susanne Henneke

Dr. Bernd Hartmann

Die Patientenberatung ist ein wesentlicher Bestandteil der Kommunikation in der Praxis. Gut informierte und umfassend beratene Patienten fühlen sich einfach besser verstanden. Der gesamte Beratungsprozess steht im Fokus dieser Fortbildung: von den Therapieoptionen über die Erstellung von Heil- und Kostenplänen bis zum Nachfassen bzw. Nachtelefonieren.

Das Seminar vermittelt Basiswissen aus der Kommunikations- und Verkaufspsychologie. Ziel ist es, Ihre Patienten mit einer wertschätzenden Kommunikation zu begeistern. Schließlich müssen letztlich die Patienten eine Therapieentscheidung fällen.

- Welche Grundregeln der Patientenberatung sind zu beachten?
- Wie fangen Sie überhaupt an?
- Welche Sätze sind hilfreich?
- Wie geht man mit Widerständen um?
- Welche Hilfsmittel bzw. Kommunikationsinstrumente sind sinnvoll?
- Wie bereiten Sie sich optimal auf das Telefongespräch vor?

ⓘ Beachten Sie auch den auf diesen Themen aufbauenden Fortgeschrittenen-Kurs am 22.11.2017.

4 Punkte Fortbildung nach BZÄK I DGZMK

Sie interessieren sich für ein Training vor Ort? Sprechen Sie uns gerne an!

Max. 20 Teilnehmer

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Prophylaxemitarbeiter/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 21.06.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Praxiscockpit

Die 10 wichtigsten Kennzahlen

Ihr Trainer: Dr. Bernd Hartmann

Dr.
Bernd Hartmann

Heute sind für den Erfolg der Zahnarztpraxis nicht nur medizinische Kenntnisse entscheidend. Idealerweise wissen Sie auch, welche führungsrelevanten Informationen Ihre Praxis-EDV zur Verfügung stellt. Dies sind insbesondere Kennzahlen, um das Leistungsgeschehen der Praxis beurteilen und steuern zu können. Aber welche Zahlen sind wichtig? Wie tief sollte man in diese Thematik einsteigen, um zu wissen, wo man steht?

4
Punkte
Fortbildung nach
BZÄK I DGZMK

Max. 20
Teilnehmer

Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über folgende Punkte:

- Warum sind betriebswirtschaftliche Ziele wichtig für die Praxissteuerung?
- Welche Leistungs- und Ergebniszahlen sind grundsätzlich wichtig?
- Wie generiert man diese Zahlen in der Praxis-EDV?
- Wie entwickeln Sie ein Praxisberichtswesen mit wenigen Kennzahlen?
- Welche Konsequenzen leiten Sie für die Praxissteuerung ab?

Insbesondere wird praxisnahes Know-how vermittelt, damit Sie mit Ihrer Praxis dauerhaft Erfolg haben.

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

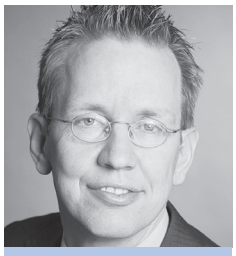
Mittwoch, 20.09.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Bewertungsportale im Praxisalltag

Workshop zum Thema „Wie erhält die Zahnarztpraxis mehr positive Bewertungen?“

Ihre Trainer: Alisha Geers & Dr. Bernd Hartmann

Alisha Geers



Dr.
Bernd Hartmann

Bewertungsportale spielen heute in nahezu allen Branchen eine essenzielle Rolle. Der Grund dafür liegt klar auf der Hand: Bei Kauf- oder Auswahlentscheidungen zwischen ähnlichen Produkten oder Dienstleistungen vertrauen Internetnutzer immer stärker auf die Meinung und die positive Bewertung anderer User. Auch als Zahnarztpraxis sieht man sich heute mit schnell wachsenden und bereits häufig genutzten Portalen konfrontiert, in denen Patienten positive wie negative Bewertungen verfassen. Dabei geben Empfehlungen insbesondere im Vorfeld von Gesundheitsdienstleistungen eine wichtige Orientierung, da die Patienten eine Entscheidung für ihre eigene Gesundheit treffen müssen.

Die Inhalte

- Welche Patienten können risikolos in Bezug auf ihre Zufriedenheit angesprochen werden?
- Welche kritischen Fragen könnten von Patienten gestellt werden?
- Warum sollten angesprochene Patienten in der Praxissoftware markiert werden?
- Die Einführung: Warum sollte mit Freunden oder Bekannten der Praxis begonnen werden?

4
Punkte
Fortbildung nach
BZÄK I DGZMK

Die Trainingseinheiten

- Fallstudie „Einführung Bewertungsportale“
- Checkliste „Kritische Fragen und Argumente“
- Der Umgang mit negativen Einträgen im Praxisalltag
- Der Einsatz einer iPad-App im Praxisalltag am Beispiel „Jameda“

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Mitarbeiter/-innen

Max. 20
Teilnehmer

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 27.09.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Patientenbindung II – Intensiv

Exzellente Kommunikation & diplomatische Reaktion in herausfordernden Situationen. Standards setzen, Umsetzung und Weiterentwicklung im Team gewährleisten!

Frauke Reckord

Ihre Trainerin: Frauke Reckord

4 Punkte Fortbildung nach BZÄK I DGZMK

Max. 10 Teilnehmer

Welche Situationen fordern uns immer wieder heraus und brauchen eine routinierte Reaktion?

Ausgehend von den tatsächlichen Herausforderungen der Teilnehmer werden wir Situationen analysieren und herausarbeiten, welche Ansprache/Reaktion den Patienten zufriedenstellt/bindet und ihm das Gesagte verständlich macht.

Ergänzend zum Wissen, worauf es im Umgang mit dem Patienten ankommt, bietet der Kurs Hilfestellung zur Kommunikation und Führung im Praxisteam: Wie werden Informationen kommuniziert, um das Verständnis des Einzelnen zu erreichen? Wie setze ich Standards und kontrolliere ihre Umsetzung? Wie gestalte ich ein erfolgreiches Teammeeting und implementiere Mitarbeitergespräche effizient in den Praxisalltag?

Damit aus guten Vorsätzen routinierte Handlungen werden!

ⓘ Voraussetzung für die Anmeldung zu diesem Fortgeschrittenen-Kurs ist die vorherige Teilnahme am Basis-Kurs (22.03.2017).

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Mitarbeiter/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 150 €, Zahnärztin/Zahnarzt 300 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 390 €, Zahnärztin/Zahnarzt 590 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 795 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 15.11.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Aufbautraining: Kommunikations-Training intensiv – speziell für Prophylaxe-Behandlungen und -Produkte

Schweigen ist feige.

Dipl.-Oec.
Annette Schmidt

Ihre Trainerin: Dipl.-Oec./Germanistin Annette Schmidt

4
Punkte
Fortbildung nach
BZÄK I DGZMK

Prophylaxe ist heute ein Teil der Philosophie einer Zahnarztpraxis. Sie tritt für beide Seiten ein: Der Mund eines Patienten verrät mehr als sein Parfum. Seien Sie fit und fundiert, bevor Ihre Mitstreiter/-innen wach werden. Schleichen Sie sich nachhaltig in das Herz Ihrer Patienten:

- Schön, dass Sie in Ihre Mundgesundheit investieren.
- Danke, dass Sie sich interessieren.
- Ihre Fragen motivieren mich: ein perfektes Gefühl!

Daher ein Kommunikationstraining zur direkten Umsetzung in der Praxis.

Max. 10
Teilnehmer

- Gestalten Sie Ihre Patientengespräche so, dass diese Sie verstehen: Leben Sie Ihre Leistungen – preisen Sie Ihre Preise.
- Motivieren Sie mit lebendiger, positiver Kommunikation: kurz, knackig, kompetent.
- Fachwissen und Fachkönnen bringen Brillanz: „Alles“ über professionelle Behandlungsabläufe und häusliche Mundhygiene-Produkte.
- Spezialitäten-Prophylaxe – wie erklären Sie Patienten: Karies, Gingivitis, Parodontitis, Mukositis, Periimplantitis …?
- Schauen Sie über Ihren Tellerrand: Interessieren Sie sich für Randgebiete in der Zahnmedizin – Schüssler-Salze, Phytotherapie, Bachblüten …

PS: Denken Sie immer dran: Geld und Gesundheit gehören zusammen.
Und … Ohne Patienten keine Geschäfte …

ⓘ Voraussetzung für die Anmedung an diesem Fortgeschrittenen-Kurs ist die vorherige Teilnahme am Basis-Kurs (10.05.2017).

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Prophylaxemitarbeiter/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 150 €, Zahnärztin/Zahnarzt 300 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 390 €, Zahnärztin/Zahnarzt 590 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/ Zahnärztin/Zahnarzt 795 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 22.11.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

So macht beraten Spaß, Teil 2:

Fortgeschrittenenkurs Patientenberatung – professionelle Kommunikation rund um die Therapieentscheidung bzw. den Heil- und Kostenplan

Ihre Trainer: Susanne Henneke & Dr. Bernd Hartmann

Susanne Henneke

Dr. Bernd Hartmann

Sie haben bereits Erfahrungen in der Patientenberatung gesammelt? Sie suchen jedoch nach rhetorischen Kniffen und wünschen sich ein „Feintuning" im Umgang mit Einwänden und schwierigen Patienten? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig!

Beim Überzeugen und Verkaufen gelten ganz eigene Regeln und besondere Tricks. Wenn Sie diese kennen und beherrschen, wird Ihre Beratung zum Werkzeug für den Erfolg. Das Intensivtraining dieses Seminars befähigt die Teilnehmer, „beratungsfördernde" Dialoge zu führen und Abschlüsse zu erzielen.

Im Fokus steht dabei, ein fundiertes Handwerkszeug weiter zu verfeinern, um die Leistungen und Produkte Ihrer Praxis überzeugend darzustellen und in der Beratungssituation erfolgreich zu kommunizieren.

ⓘ Kurs mit praktischen Übungen; Voraussetzung für die Anmeldung zu diesem Fortgeschrittenenkurs ist die vorherige Teilnahme am Basiskurs (14.06.2017).

4 Punkte Fortbildung nach BZÄK I DGZMK

Max. 8 Teilnehmer

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Mitarbeiter/-innen

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 150 €, Zahnärztin/Zahnarzt 300 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 390 €, Zahnärztin/Zahnarzt 590 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 795 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Mittwoch, 29.11.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr, Münster

Teamgeist als Mehrwert

Ihr ganz persönlicher Mehrwert

Ihre Trainerin: Verena Faden

Verena Faden

Xavier Naidoo singt in einem seiner Hits: „Was wir alleine nicht schaffen, das schaffen wir dann zusammen." – Mit Leichtigkeit und Begeisterung den Praxisalltag meistern. Teamgeist macht nicht nur mehr Spaß, sondern ist ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen „Praxis".

4 Punkte Fortbildung nach BZÄK I DGZMK

Hand in Hand einen guten Fluss im Arbeitsablauf zu erreichen, das ist das Ziel.

In diesem Seminar zeigen wir Theorie und Praxis auf, wie ein gutes Miteinander noch besser wird. Tipps und Tricks, wie Sie es gemeinsam schaffen, den Praxisablauf reibungslos zu meistern und zu optimieren – um so neben einer hohen Arbeitsmotivation im Team eine maximale Patientenzufriedenheit zu erreichen.

Let´s go!

Max. 20 Teilnehmer

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanagerinnen/Praxismanager
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter mit Führungsaufgabe

Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.)

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Veranstaltungsort

- ieQ-health GmbH & Co. KG, Fridtjof-Nansen-Weg 8, 48155 Münster

© ieQ-health GmbH & Co KG

Unser Service für Sie:

Individuelle Schulungen bei Ihnen vor Ort

Wir bieten Ihnen individuelle Schulungen in Ihrer Praxis an.

Unsere Themen

- Silent Shopper
- Office Basics
- Social Media
- Bewertungsportale

Zielgruppe

- Zahnärztinnen/Zahnärzte
- Praxismanager/-innen
- Mitarbeiter/-innen

Kosten

- 1.500 € zzgl. MwSt. und Spesen

Veranstaltungsort

- Ihre Praxisräume

© ieQ-health GmbH & Co KG

Anmeldung Bitte per Fax an 0251 - 60 65 60 1999 senden

Bitte reservieren Sie meine Teilnahme verbindlich für folgende Fortbildung:

❍ Mittwoch, 22.03.2017: Patientenbindung I – Best Practices
Preiskategorie A

❍ Mittwoch, 29.03.2017: Time for change – simple leadership
Preiskategorie A

❍ Mittwoch, 10.05.2017: Grundlagen:
Kommunikations-Training intensiv – speziell für Prophylaxe-Inhalte
Preiskategorie A

❍ Mittwoch, 14.06.2017: So macht beraten Spaß I
Preiskategorie A

❍ Mittwoch, 21.06.2017: Praxiscockpit – die 10 wichtigsten Kennzahlen
Preiskategorie A

❍ Mittwoch, 20.09.2017: Bewertungsportale im Praxisalltag
Preiskategorie A

❍ Mittwoch, 27.09.2017: Patientenbindung II – Intensiv
Preiskategorie B

❍ Mittwoch, 15.11.2017: Aufbautraining: Kommunikations-Training intensiv – speziell für Prophylaxe-Behandlungen und -Produkte
Preiskategorie B

❍ Mittwoch, 22.11.2017: Münster: So macht beraten Spaß II
Preiskategorie B

❍ Mittwoch, 29.11.2017: Teamgeist als Mehrwert
Preiskategorie A

Teilnahmegebühren (zzgl. MwSt.)
Preiskategorie A:

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 75 €, Zahnärztin/Zahnarzt 155 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 195 €, Zahnärztin/Zahnarzt 295 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 495 €

Preiskategorie B:

- Marketing Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 150 €, Zahnärztin/Zahnarzt 300 €
- Internet Q-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in 390 €, Zahnärztin/Zahnarzt 590 €
- Nicht-Lizenzpartner: Mitarbeiter/-in/Zahnärztin/Zahnarzt 795 €

Fortbildungspunkte

Die aufgeführten Veranstaltungen werden entsprechend den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK zur zahnärztlichen Fortbildung durchgeführt und gemäß der Punktebewertung von BZÄK/DGZMK/APW mit den genannten Punkten bewertet.

Anmeldeschluss

Bitte beachten Sie, dass die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt werden. Anmeldeschluss ist jeweils 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. Eine Abmeldung ist kostenfrei bis zum Anmeldeschluss möglich. Danach wird eine Stornogebühr i. H. v. 20,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer erhoben. Die Gebühren werden nach der Veranstaltung von Ihrem Konto eingezogen.

Praxisname: _____ Ort: _____

Teilnehmer 1: _____ Teilnehmer 2: _____

Teilnehmer 3: _____ Teilnehmer 4: _____

SEPA-Basis-Lastschrift-Mandat für einmalige Zahlungen, Gläubiger-Identifikationsnummer: DE 19 ZZZ 000 000 37554

Ich (Wir) ermächtige(n) die ieQ-health GmbH & Co. KG, Zahlungen von meinem (unserem) Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise(n) ich mein (wir unser) Kreditinstitut an, die von der ieQ-health GmbH & Co. KG auf mein (unser) Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.
Hinweis: Ich kann (Wir können) innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem (unserem) Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen. Für die Ankündigung des Lastschrifteinzugs (Pre-Notification) gilt eine Frist von bis zu einem Tag als vereinbart.

Kontoinhaber: _____ Straße, Nr.: _____

Kreditinstitut: _____ PLZ, Ort: _____

IBAN: _____ BIC: _____

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Fragen?

Ihr Kundenberater
hilft Ihnen gerne weiter!

Unsere Zentrale

0251 / 60 65 60 - 1715

ieQ-health GmbH & Co. KG
Fridtjof-Nansen-Weg 8
48155 Münster

Mail: service@ieQ-health.de
www.ieQ-health.de

© ieQ-health GmbH & Co KG