

Gesamtdauer: 16 Stunden 53 Minuten

Entspricht 22,5 Unterrichtseinheiten von 45 min.

22 CME Punkte (CME Fragen jeweils zu den hier zusammengefassten Modulen)

Modul	Dauer		CME Fragen
1	00:33:14		
2	00:25:23	00:58:37	1
3	00:16:04		
4	00:17:44		
5	00:22:10	00:55:58	2
6	00:23:00		
7	00:18:54	00:41:54	3
8	00:31:39	00:31:39	4
9	00:27:06	00:27:06	5
10	00:32:56	00:32:56	6
11	00:35:24	00:35:24	7
12	00:28:59		
13	00:38:35	01:07:34	8
14	00:39:02	00:39:02	9
15	00:47:27		
16	00:26:23	01:13:50	10
17	00:41:08	00:41:08	11
18	00:49:45	00:49:45	12
19	00:46:36	00:46:36	13
20	00:22:54		
21	00:18:13	00:41:07	14
22	00:24:32	01:05:39	15
23	00:40:51	00:40:51	16
24	01:01:11	01:01:11	17
25	00:38:01	00:38:01	18
26	00:23:37		
27	00:11:38	00:35:15	19
28	00:38:48	00:38:48	20
29	00:35:04		
30	00:27:56	01:03:00	21
31	00:30:47	00:30:47	22
32	00:15:06		
33	00:14:07		
34	00:08:26		
	16:52:40	22,50	
	00:45:00		

MODULE:

01 EINLEITUNG 1	33:14
<ul style="list-style-type: none">- Ziel des Seminars- Die vielfältigen Aufgaben in der eigenen Praxis- Persönlichkeitsprofile: Experte / Manager / Arzt / Unternehmer	
02 EINLEITUNG 2	25:23
<ul style="list-style-type: none">- Motivation- die eigene Praxisentwicklung- Vergleichbarkeit von Zahnarztpraxen- Wachstum	
03 EINLEITUNG 3	16:04
<ul style="list-style-type: none">- Umsatz und Gewinn pro Mitarbeiter- Beispiel einer externen Beratung	
04 PRAXISMANAGEMENT BASICS	17:44
<ul style="list-style-type: none">- Flut an Vorschriften- Komplexe Abhängigkeiten- Regelmäßige Ereignisse vs. ungeplanter Ereignisse- Überblick behalten	
05 ZAHLEN	22:10
<ul style="list-style-type: none">- ohne Zahlen geht es nicht- wer rechnen kann ist im Vorteil- Daten in der Zahnarztpraxis- warum Planung?- Fehleinschätzung durch Vorurteile- Businessplan	
06 UMSATZ 1	23:00
<ul style="list-style-type: none">- Basics: Umsatz – Kosten – Gewinn- Fixkosten vs. variable Kosten- Praxisgewinne in Deutschland, Durchschnitt, Potenziale- „Gewinn“ als Behandlungshonorar und Unternehmerlohn- Entwicklung der Umsätze und Gewinne in Deutschland	
07 UMSATZ 2	18:54
<ul style="list-style-type: none">- Umsatzsteigerung vs. Kostensenkung- Rahmenbedingungen in Deutschland- Patienten pro Zahnarzt	

08 UMSATZSTEIGERUNG 1	31:39
- Grundsätzliche Möglichkeiten der Umsatzsteigerung - Die Standardtipps - Verhältnis Kassen- und Privatumsätze - Steigerungssätze	
09 UMSATZSTEIGERUNG 2	27:06
- Umsatz steigern durch effizienteres Arbeiten - Umsatz steigern durch höherwertigere Leistungen - Umsatz steigern durch Zusatzangebote - Umsatzanalyse, Welchen Umsatz betrachten wir? - KPI: Umsatz pro Patient, Scheine pro Quartal	
10 UMSATZSTEIGERUNG 3	32:59
- KPI: Umsatz pro Stunde - Einflussgrößen auf den Stundenumsatz - Der Behandlungsarten-Mix - Analyse: Umsatz / Zeit auf Basis von Einzelbehandlungen - Analyse: Umsatz / Zeit auf Basis von Umsatz und Zeitaufwand	
11 UMSATZSTEIGERUNG 4	35:24
- Auslastung messen und optimieren - Delegation - PZR	
12 UMSATZSTEIGERUNG 5	28:59
- Angestellter Zahnarzt - Umsatzbeteiligung	
13 UMSATZSTEIGERUNG 6	38:25
- Praxislabor - Intraoralscanner - CAD/CAM Chairside	
14 ZEIT 1	39:02
- Zeit ist Geld - Arbeitstage – Jahresplanung - Zeiträume: Jahr – Quartal – Monat – Woche - Das Terminbuch - Wartezeiten	

15 ZEIT 2		47:27
	<ul style="list-style-type: none"> - Zeitfresser - Versicherungsanfragen - Verschlinkung von Abläufen - Interne und externe Kommunikation - Ordnung, 5S - Priorisierung - Effektivität und Effizienz 	
16 ZEIT 3		26:23
	<ul style="list-style-type: none"> - Prozesslandschaft Zahnarztpraxis - weitere Beispiele für Zeitoptimierung - Zeitverzögerungen und Schwund - Factoring 	
17 EXCEL BASICS		41:08
	<ul style="list-style-type: none"> - Grundlegende Funktionen von Excel 	
18 EXCEL CONTROLLING		49:45
	<ul style="list-style-type: none"> - Planung der Wochenumsätze - Anlegen von Umsatzerbringern - Eintragen der Wochenumsätze - Erstellen von Diagrammen - Lineare Prognose anzeigen lassen 	
19 ASPEKTE ZUM PERSONALMANAGEMENT 1		46:36
	<ul style="list-style-type: none"> - Der Arbeitnehmermarkt - Interne Weiterbildung - Wie gut sind wir als Vorgesetzte? - Die Mitarbeiter besser verstehen - Regelmäßige Mitarbeitergespräche, - Mitarbeiterzufriedenheit 	
20 ASPEKTE ZUM PERSONALMANAGEMENT 2		22:54
	<ul style="list-style-type: none"> - Aufgabendefinition - Verantwortlichkeiten festlegen - Neues einführen - Werte definieren - Arbeitsbedingungen und Teamdynamik - Mögliche Defizite von Arbeitgebern 	
21 ASPEKTE ZUM PERSONALMANAGEMENT 3		18:13
	<ul style="list-style-type: none"> - Personal führen 	

- Zielsetzung – Diagnose – Absprache
- Zielkriterien
- Die 4 Entwicklungsstufen und die 4 Führungsstile

22 ASPEKTE ZUM PERSONALMANAGEMENT 4 24:32

- Mitarbeitermotivation
- Prinzipien guter Führung
- Problem: Personalwechsel
- Fluktuationskosten
- Korrektes Onboarding und Offboarding

23 PATIENTENMANAGEMENT 1 40:51

- „Verkaufen“ in der Zahnarztpraxis
- Der klassische Verkaufsprozess
- Key Account Management
- Die 5 Rollen des KAM
- Die Rolle des Behandlungsmanagers

24 PATIENTENMANAGEMENT 2

1:01:11

- Den Patienten verstehen
- Wie treffen Menschen Entscheidungen=
- Das erfolgreiche Beratungsgespräch
- Patientenprofile

25 PATIENTENMANAGEMENT 3 38:01

- Patienten-Journey
- Praxisprozesse definieren
- ZE-Recall, Patienten filtern

26 NEUPATIENTEN 23:37

- Wie viele Neupatienten benötige ich?
- Gründe für Patientenabwanderung
- Konversionsrate

27 KPI KOSTENPLÄNE 11:38

- Anzahl geschriebene Pläne vs. realisierte Pläne
- Umsatzvolumen geschriebene Pläne vs. realisierte Pläne

28 PREIS UND LEISTUNG 38:48

- Preisgestaltung strategische Aspekte
- Preisgestaltung Faktoren

- Preiselastizität
- Preiskorridor in der Zahnmedizin
- Das Leistungsversprechen
- Vor-Verluste

29 KOSTEN **35:04**

- Kostenstruktur, Vergleichbarkeit
- Probleme bei BWAs
- Kostensenkungspotenzial
- Wo und wie sinnvoll sparen?

30 MARKETING **27:56**

- Externes Marketing
- Der Customer Lifetime Value
- Sinnhaftigkeit von Marketingmaßnahmen
- der USP
- Internes Marketing
- Zukunftstrends, schon heute

31 LIQUIDITÄT **30:47**

- Factoring
- Kontostandgesteuertes Verhalten
- betriebliche und private Kosten unterscheiden
- Die „INKO“ Rechnung
- Budgets

32 PROFIT CENTER ANALYSE **15:06**

- Ermittlung von Gewinn, Kosten, Ertrag und Rentabilität eigenverantwortlicher Betriebseinheiten

33 SOLUTIO CHARLY ANLEITUNGEN **14:07**

- Auswertung der Faktoren aus Charly
- Rentable Behandlungen identifizieren
- Farbige Hintergründe im Terminbuch anlegen

34 ANLEITUNG: DIE EXCEL AUSLASTUNGSTABELLE **08:26**