

A photograph of three women in professional business attire smiling and talking in a modern office with large windows. The woman on the left is wearing a dark blue pinstriped blazer. The woman in the center is wearing a light beige blazer. The woman on the right is wearing a light green blazer. The background shows a glass and metal office structure.

**ZAHNÄRZTIN SEIN. ERFOLG HABEN.**

EINE FORTBILDUNGSREIHE SPEZIELL FÜR FRAUEN

Sehr geehrte Frau Kollegin,

immer mehr Frauen entscheiden sich für den Beruf der Zahnärztin. Wenn in anderen Berufssparten noch heftig um eine Frauenquote gerungen wird – mit über 42 % Frauenanteil (Tendenz steigend!) ist die Zahnmedizin schon heute sehr weiblich. Grund genug für uns, eine Fortbildungsreihe speziell für Zahnärztinnen anzubieten, die die Bedürfnisse, Wünsche und Ziele von Behandlerinnen in den Mittelpunkt rückt. Die Mut macht, neue Wege zu gehen und „MEHR“ zu wagen.

Denn wir wissen: Frauen entscheiden und kommunizieren oft anders, sie trauen sich manchmal weniger zu – obwohl sie genauso qualifiziert sind – und

gestalten insgesamt ihr berufliches Umfeld, die gesamte Karriere anders als ihre Kollegen.

Diese feinen aber uns allen bekannten Unterschiede spiegeln sich in den Themen unserer Fortbildungsreihe wider. Wir laden Sie herzlich ein, die einzelnen Module aktiv für Ihre berufliche Entwicklung zu nutzen – und dabei ganz Frau und Zahnärztin zu sein!

Mit freundlichen Grüßen

Sabine Krieg und  
Nicole Streubier

Dr. Henrike Rolf,  
MSc.

Dr. Nadine Freifrau  
von Maltzahn

HAMBURG, 26. SEPTEMBER 2014

### ZUM KENNENLERNEN: DIE AUFTAKTVERANSTALTUNG

**Bevor wir in das Fortbildungsprogramm einsteigen, geben wir allen Teilnehmerinnen und Referentinnen die Möglichkeit, sich in lockerer Atmosphäre kennenzulernen.**

Nutzen Sie die Gelegenheit, eigene Themen zu platzieren und sie inhaltlich in die Module einzubringen. So profitieren Sie persönlich maximal von dieser Fortbildung und nehmen konkrete Handlungsansätze für IHREN Praxisalltag mit. In der Pause erwarten Sie Getränke und ein Imbiss. Wir freuen uns auf Sie!

**Der Veranstaltungstermin:** Freitag, 26. September 2014,  
17.00–20.00 Uhr

**Der Veranstaltungsort:** Ein für uns reservierter Raum bei „Dialog im Dunkeln“, Consens Ausstellungen GmbH, Alter Wandrahm 4,  
20457 Hamburg, [www.dialog-im-dunkeln.de](http://www.dialog-im-dunkeln.de)

**Veranstaltungsgebühr:** 25,00 € zzgl. MwSt.



## MODUL 1

KIEL, 8. OKTOBER 2014

### FRAUEN GRÜNDEN ANDERS – UND WIE?!



Hans-Jürgen Paeske,  
**ASI Wirtschafts-  
beratung AG**

**Ziele sind Träume, die wir in Pläne umsetzen.  
Dann schreiten wir zur Tat, um sie zu erfüllen.**

Wir begleiten Zahnärztinnen bei der Praxisgründung, -übernahme oder -kooperation. Zum Themenkreis der Beratung gehören auch die Fragen zu Versicherungen, Verträgen und Finanzen.

Das Gründungsseminar vermittelt einen Überblick über alle relevanten Themen im Zusammenhang mit der Tätigkeit als angestellte oder selbständige Zahnärztin.

- Die Möglichkeiten des (Wieder-)Einstiegs in die zahnärztliche Tätigkeit
- Die Gestaltung Ihrer Tätigkeit: Vollzeit oder Teilzeit? Vereinbarkeit von Familie und Beruf?
- Die rechtliche Seite: Angestellt oder selbständig? Welche Verträge müssen geschlossen werden?
- Die betriebswirtschaftliche Seite: Was kann ich mir leisten?
- Finanzierungsformen und Vergleiche
- Organisatorische Fragen: Vorbereitung, Standort
- Ganz wichtig: Sonstiges, Ihre Fragen



## MODUL 2

BUXTEHUDE, 15. OKTOBER 2014

### IMPLANTOLOGIE IN DER PRAXIS ANBIETEN



Dr. Henrike Rolf MSc.,  
**mare Z**

**Die Implantologie wirft einige Fragen auf: Wie erreiche ich die richtigen Patienten? Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein? Wie ist der Behandlungsablauf? Was muss ich investieren? Wie erlange ich die fachliche Qualifikation?**

Die Implantologie ist heute ein wichtiges Angebot für Ihre Patienten. Sie sind „aufgeklärt“ und wissen, dass mit dieser modernen Therapieform Zahnersatz mit hoher Ästhetik und ebenso hohem Komfort möglich ist. Wie können Sie die Implantologie gewinnbringend in Ihr Praxisangebot einbinden?

- Die Implantologie als wichtige Therapie bei Zahnverlust
- Die Voraussetzungen, die Ihre Praxis erfüllen muss
- Implantatpatienten erkennen und aktivieren
- Die Implantologie als ein wichtiger Gewinnbringer in Ihrer Praxis



## MODUL 3

BUXTEHUDE, 14. NOVEMBER 2014  
**MARKETING IST EIN MUSS!**



Birte Christiansen,  
**Kommunikationskontor**

**Als Zahnärztin stehen Sie unter einem enormen Wettbewerbsdruck. Es geht nicht mehr darum, nur zu wachsen – die Herausforderung besteht auch darin, das bisher Erreichte zu sichern!**

In einem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihre Praxis für die Zukunft „fit machen“ und sich dabei trotzdem voll und ganz auf Ihre eigentliche Aufgabe, das Behandeln von Patienten, konzentrieren können.

Dabei lernen Sie das STEPPS™ Praxismarketing kennen, das mit seinem Netzwerk aus erfahrenen Medizinmarketingspezialisten weit über die klassische Agenturleistung hinausgeht.

- Praxismarketing – kein Weg führt daran vorbei!
- Die sichere Basis schaffen: Analyse-Tools, strategische Beratung
- Die Umsetzung: Vielfältige Einzelmaßnahmen, realisiert im Netzwerk von Spezialisten

Unser TIPP: Senden Sie uns vorab Fragen oder Beispiele aus Ihrem Praxisalltag. Wir werden Ihre Situation, gerne anonymisiert, aufgreifen und diskutieren.



## MODUL 4

BUXTEHUDE, 19. NOVEMBER 2014  
**LIVE-KURS IMPLANTAT, CHIRURGIE UND PROTHETIK**



Dr. Henrike Rolf MSc.,  
**mare Z**

**Von der Planung bis zum Setzen des Implantates – welche prothetischen Konzepte gibt es? Welche Wünsche haben Ihre Patienten und wie setzen Sie sie um?**

Auf der einen Seite wollen Ihre Patienten von Ihnen bei Zahnersatz sicher die in Funktion und Aussehen perfekte Lösung. Auf der anderen Seite muss sie auch bezahlbar sein. In diesem Spannungsfeld sind Sie als Beraterin gefragt, die die unterschiedlichen prothetischen Konzepte kennt, sie bewerten und die eine sichere Empfehlung geben kann. Bilden Sie sich in diesem Seminar ein umfassendes Bild über die Implantologie und die Möglichkeiten, die Ihnen und Ihren Patienten offenstehen.

- Prothetik in der eigenen Praxis, Implantologie vom Chirurgen
- Die Zusammenarbeit von Chirurg, Prothetikerin und Labor
- Selbst Implantate setzen – wie Sie die Qualifikation erreichen
- Die Zukunft ist digital – die Möglichkeiten der modernen 3D-Diagnose
- Implantatleistung „verkaufen“



MAXIMAL 10  
TEILNEHMERINNEN

## MODUL 5

HAMBURG, 28. NOVEMBER 2014

**MIT WERTSCHÄTZUNG PATIENTEN GEWINNEN UND HALTEN**



Gerburg Lutter,  
**Gerburg Lutter Mediation**

**Patienten haben Bedürfnisse. Auf der einen Seite wollen sie eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung, auf der anderen wollen Sie als Mensch wahrgenommen und wertgeschätzt werden.**

Der Schmerz klingt ab. Was bleibt ist ein Gefühl. Wie wurde ich behandelt? Dieses Seminar vermittelt Informationen zur professionellen Praxisführung und ermöglicht die Reflexion eigener „Führungsthemen“. Team und Führung gestalten gemeinsam die Atmosphäre, durch die sich Patienten bereits „behandelt“ fühlen, bevor sie auf dem Behandlungsstuhl Platz genommen haben.

- Das facettenreiche Thema der Teamführung
- Die Atmosphäre in Ihrer Praxis – professionell und menschlich zugleich
- Sensibilität entwickeln für die Wünsche Ihrer Patienten
- Zufriedene Patienten sind die besten Multiplikatoren für Ihre Leistungen



## MODUL 6

MH HANNOVER, 9. JANUAR 2015

**IMPLANTATPROTHETIK**



Dr. Nadine Freifrau  
von Maltzahn,  
**Medizinische Hochschule  
Hannover**

**Die Natur ist das Vorbild der modernen Prothetik. Ein strahlendes Lächeln, gleichmäßig geschlossene Zahnreihen – dies sind die Wünsche, die die Patienten mit in Ihre Praxis bringen.**

Wie kann man heute die hohen Ansprüche erfüllen? In diesem Vortrag breitet die Referentin die phantastischen Möglichkeiten der aktuellen Implantatprothetik vor Ihnen aus. Sie gibt Ihnen Tipps mit auf den Weg, wie Sie die Wünsche Ihrer Patienten möglichst umfassend erfüllen können und aus ihnen dauerhafte Patienten machen, die wiederkommen und Sie auch weiterempfehlen.

- Die moderne Implantatprothetik – wie Sie Patientenwünsche wahr werden lassen
- Vom Einzelzahn bis zum zahnlosen Mund – mit Implantaten ist jede prothetische Herausforderung zu lösen



## DETAILS

### MODUL 1 – PRAXISGRÜNDUNG

**Datum/Uhrzeit**

Mittwoch, 8. Oktober 2014,  
18.00–21.00 Uhr

**Veranstaltungsort**

ASI, Im Brauereiviertel 5, 24118 Kiel

**Gebühr**

35,00 € zzgl. MwSt.

**Punkte**

Die Veranstaltung wurde mit **4** Punkten bewertet (nach BZÄK und DGZMK).

### MODUL 2 – IMPLANTOLOGIE

**Datum/Uhrzeit**

Mittwoch, 15. Oktober 2014,  
17.00–19.00 Uhr

**Veranstaltungsort**

Hotel Navigare, Harburger Str. 47–51,  
21614 Buxtehude  
[www.hotel-navigare.com](http://www.hotel-navigare.com)

**Gebühr**

29,00 € zzgl. MwSt.

**Punkte**

Die Veranstaltung wurde mit **3** Punkten bewertet (nach BZÄK und DGZMK).

### MODUL 3 – PRAXISMARKETING

**Datum/Uhrzeit**

Freitag, 14. November 2014,  
15.00–17.00 Uhr

**Veranstaltungsort**

KommunikationsKontor,  
Bertha-von-Suttner-Allee 1,  
21614 Buxtehude  
[www.KommunikationsKontor.eu](http://www.KommunikationsKontor.eu)

**Gebühr**

180,00 € zzgl. MwSt.

**Punkte**

Die Veranstaltung wurde mit **3** Punkten bewertet (nach BZÄK und DGZMK).

## DETAILS

### MODUL 4 – LIVE-KURS IMPLANTOLOGIE

**Datum/Uhrzeit**

Mittwoch, 19. November 2014,  
14.00–18.00 Uhr

**Veranstaltungsort**

mare Z – Manufaktur für  
regenerative Zahnmedizin,  
Brüningstr. 11, 21614 Buxtehude  
[www.marez.de](http://www.marez.de)

**Gebühr**

150,00 € zzgl. MwSt.

**Punkte**

Die Veranstaltung wurde mit **5** Punkten bewertet (nach BZÄK und DGZMK).

### MODUL 5 – PRAXISFÜHRUNG

**Datum/Uhrzeit**

Freitag, 28. November 2014,  
18.00–21.00 Uhr

**Veranstaltungsort**

Deutsche Apotheker- und Ärztebank,  
Humboldtstraße 60, 22083 Hamburg

**Gebühr**

35,00 € zzgl. MwSt.

**Punkte**

Die Veranstaltung wurde mit **4** Punkten bewertet (nach BZÄK und DGZMK).

### MODUL 6 – IMPLANTATPROTHETIK

**Datum/Uhrzeit**

Freitag, 9. Januar 2015,  
16.00–19.00 Uhr

**Veranstaltungsort**

Medizinische Hochschule Hannover  
Carl-Neuberg-Str. 1, 30625 Hannover  
[www.mh-hannover.de](http://www.mh-hannover.de)

**Gebühr**

35,00 € zzgl. MwSt.

**Punkte**

Die Veranstaltung wurde mit **3** Punkten bewertet (nach BZÄK und DGZMK).



### **Veranstalter/Anmeldung**

DENTSPLY IH GmbH

Zweigniederlassung Mannheim

Steinzeugstraße 50, 68229 Mannheim

Tel.: 0621 4302-022, Fax: 0621 4302-023

E-Mail: [implants-de-kurse@dentsply.com](mailto:implants-de-kurse@dentsply.com)

[www.dentsplyimplants.de](http://www.dentsplyimplants.de)



### **In Kooperation mit:**

