



„Mehr Erfolg in der ästhetischen Praxis“

Das MARKETING- SEMINAR

für Sie und Ihr
gesamtes
Praxisteam

LABORATORIES
TEOXANE
GENEVA

••• TERMINE & LOCATIONS

BERLIN - 18.11.2011 (13:00 -19:15 Uhr)

ESTREL Hotel

Sonnenallee 225, D-12057 Berlin

Tel.: 030-6831 0

DÜSSELDORF - 21.01.2012 (09:30 -16:30 Uhr)

Hotel Nikko

Immermannstraße 41, D-40210 Düsseldorf

Tel.: 0211-834 0

MÜNCHEN - 28.01.2012 (09:30 -16:30 Uhr)

Novotel Munich City

Hochstraße 11, D-81669 München

Tel.: 089-66107 0

••• VERANSTALTER

LABORATORIES
TEOXANE
GERMANY

TEOXANE Deutschland GmbH

Am Lohmühlbach 17 | D-85356 Freising

Tel.: 08161-14 80 50

Mail: info@teoxane.de www.teoxane.de

••• GEBÜHR

***Anmeldung und Gebühr:** Die Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Die Anmeldung erfolgt mit der ausgefüllten Faxantwort in schriftlicher Form. Sie erhalten daraufhin eine schriftliche Anmeldebestätigung.

Stornobedingungen: Sollte die Mindestteilnehmerzahl zwei Wochen vor Veranstaltung noch nicht erreicht sein, so behält sich die TEOXANE GmbH das Recht vor, den Kurs schriftlich abzusagen bzw. die Teilnehmer auf andere Kurse zu verlegen. Im Falle einer Stornierung der verbindlich zugesagten Teilnahme bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 90,00€ zur Zahlung fällig. Bei einer späteren Stornierung sind die Teilnahmegebühren in voller Höhe zur Zahlung fällig. Die Stornierung muss in schriftlicher Form an die TEOXANE GmbH gerichtet werden. Maßgeblich für den rechtzeitigen Zugang der Stornierung ist Eingang des Schreibens bei der TEOXANE GmbH.

Zertifikat: Vor Ort wird Ihnen ein Teilnahme-Zertifikat ausgehändigt. Mitarbeiter erhalten ein Assistenz-Zertifikat.

Haftung: TEOXANE Deutschland GmbH tritt in jedem Falle nur als Vermittler auf und haftet nicht für Verluste, Unfälle oder Schäden an Personen und Sachen, gleich welchen Ursprungs. Mündliche Nebenabsprachen sind unverbindlich, sofern nicht schriftlich bestätigt.

••• ANMELDUNG

Via FAX: 0 81 61-14 805 15

Ich melde mich verbindlich zum
Marketingseminar an:

BERLIN 18.11.2011

DÜSSELDORF 21.01.2012

MÜNCHEN 28.01.2012

Ich buche folgende Option:
(Bitte tragen Sie die gewünschte Teilnehmerzahl ein)

Behandler für 250,00€* pro Person

Praxispersonal für 90,00€* pro Person

••• KONTAKT

Praxis/ Vor- u. Zuname

Straße/ Nr.

PLZ/ Ort

Telefon/ Email

Bitte tragen Sie Titel, Vor- und Zuname der teilnehmenden Personen ein! (Erforderlich für Ihr Zertifikat):

1.

2.

3.

4.

Weitere:

Datum

Stempel/ Unterschrift



••• KONZEPT

„Mehr Erfolg in der ästhetischen Praxis“

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“, wurde bewusst so konzipiert, dass Sie und Ihre engsten Mitarbeiter hier Lösungen für den Praxisalltag finden. Die hochkarätigen Referenten beleuchten sehr praxisnah alle Facetten der klassischen Patientenbindung, sowie die Möglichkeiten neue Medien einzusetzen.

Im ersten Teil des Seminars werden Ihnen mit Ihrem Team gemeinsam die verschiedenen Konzepte des Marketings dargestellt und Einblicke über Maßnahmen gegeben, diese ziel- und praxisorientiert direkt umzusetzen.

Im zweiten und dritten Teil der Veranstaltung erfolgt die aufgabenbezogene Individualisierung im Programm, sodass Sie als „Behandler“ und Ihr „Team“ am Nachmittag separat geschult werden.

••• PROGRAMM

1. Teil: Behandler & Praxispersonal

Schwerpunktthemen:
Verkauf, Strategien, Kunden(-bindung), Werbung, Medien, Point of Sale – die Praxis, Arbeit mit dem Telefon, Stärken-Schwächen-Analyse, Team und Management, WOW-Effekt, Erfolgsmodell Brian Tracy Verkaufsstrategien
Referent: Johann A.W. Kees/ Friedrichshafen

2. Teil: Behandler

Schwerpunktthemen:
Ästhetische Beratung und Mitarbeiter-Motivation
Referent: Johann A.W. Kees/ Friedrichshafen

2. Teil: Praxispersonal

Schwerpunktthemen:
Praxismanagementschulung „Praxisknigge“
Referentin: Iris Wälter-Bergob/ Meschede

3. Teil: Behandler

Schwerpunktthemen:
Recht (GmbH, GbR), IGEL-Leistungen, Versicherung
Referentin: Iris Wälter-Bergob/ Meschede

3. Teil: Praxispersonal

Schwerpunktthemen:
Mitarbeiter-Motivation, Kommunikationsziele, Verkaufsgespräch und Kundenbindungsmodule
Referent: Johann A.W. Kees/ Friedrichshafen

Softgetränke und Buffet stehen für Sie bereit!

••• REFERENTEN

Iris Wälter-Bergob



*Freie Referentin und Autorin
Beauftragte QMB- TÜV
Inhaberin der IWB
Consulting*

KONTAKT:
info@iwb-consulting.info

Johann A.W. Kees



*Facharzt für
Allgemeinmedizin,
Mannschaftsarzt beim VfB
Friedrichshafen, Mitbe-
gründer der ISIS GmbH
Mitglied der IGÄM, DGM,
DGBT, Netzwerk Lipolyse*

KONTAKT:
info@praxis-kees.de