

# Marketingseminar: „Mehr Erfolg in der ästhetischen Praxis“

Der Wunsch auch im Alter noch jung und attraktiv auszusehen ist allgegenwärtig. Statistiken belegen diesen Trend. Die Nachfrage nach ästhetischen, minimalinvasiven Behandlungen nahm in den letzten Jahren signifikant zu, 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 startet, wurde bewusst so konzipiert, dass der Arzt und seine 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 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

## 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:

15. Oktober 2011 München  
19. November 2011 Berlin  
21. Januar 2012 Düsseldorf

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. ◀

## 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



# Hygiene und Funktionalität für Praxis und Labor

Die Produkte der Le-iS Stahlmöbel GmbH überzeugen im Design. Alle Linien haben eine individuelle und veränderbare Ausstattung.

n Die neuste doppelwandige Möbellinie Ansoma (Abb. 1) besticht durch eine hygienische Front mit innen liegenden geraden Blenden ohne Griffe. Die Öffnung der Schubladen erfolgt durch mechanische Tip-on Auszüge an den Schubladen. Durch eine umlaufende Dichtung an allen Blenden sind auch Ansoma Schränke von innen gegen Staub geschützt. Die Vollauszüge an den Schubladen garantieren eine optimale Platzausnutzung. Die Linie Ansoma ist sowohl wandhängend als auch bis zum Boden mit zurückgesetztem Sockelbereich vorn und hinten erhältlich. Natürlich kann auch bei allen Ansoma Schränken zwischen 180 RAL Farben und verschiedenen Arbeitsplatten wie HPL (Schichtstoff), Hi-Macs (Mineralwerkstoff), Sile Stone (Quarzwirkstoff) oder Glas-Arbeitsplatten gewählt werden.

lässt sich - Dank der Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp und den Blumotion Aufsätzen - sanft und leise schließen.



1

Im Hygieneschrank befindet sich eine Schiene zum Einhängen der berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspenders sowie des Becherspenders und Rollenhalters. Weiterhin können herausnehmbare Ein-sätze für Papierhandtücher,



2

Einmalhandschuhe und Mundschutz oder ein Einlegeboden integriert werden. ◀

## Hygieneschränke 2010: Flach und hoch

Die neuen Hygieneschränke 2010 (Abb. 2) überzeugen durch eine individuelle und jederzeit veränderbare Ausstattung.

Die Front besteht aus einem Aluminiumrahmen mit satiniertem Glas und

## Le-iS Stahlmöbel GmbH

Friedrich-Ebert-Straße 28a  
99830 Treffurt  
Tel.: 036923 80884, Fax: 036923 51304  
service@le-is.de, www.le-is.de

ANZEIGE

Partner der Heilberufe

# Heilung für Steuerkranke

Warten Sie nicht länger und wandeln Sie zu zahlende Steuerlast in hochwertiges Privatvermögen!

Mediwert - Ihr Partner für die 1. Hilfe bei Steuerkrankheit!

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="font-size: 0.8em;">VdaK</td> <td style="font-size: 0.8em;">ACK</td> <td style="font-size: 0.8em;">LKK</td> <td style="font-size: 0.8em;">BKK</td> <td style="font-size: 0.8em;">IKK</td> <td style="font-size: 0.8em;">Knappschaft</td> <td style="font-size: 0.8em;">UV*</td> </tr> <tr> <td colspan="7" style="text-align: center;"><b>privat</b></td> </tr> <tr> <td colspan="7">Name, Vorname des Versicherten</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Mustermann</td> <td style="text-align: right;">01.01.65</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Max</td> <td style="text-align: right;">geb. am</td> </tr> <tr> <td colspan="7">Musterstraße 1</td> </tr> <tr> <td colspan="7">01100 Musterstadt</td> </tr> <tr> <td colspan="7">Kassen-Nr.</td> </tr> <tr> <td colspan="6">000000000000000000</td> <td style="text-align: right;">01.08.11</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Vertragsart-Nr.</td> <td style="text-align: right;">Datum</td> </tr> </table>	VdaK	ACK	LKK	BKK	IKK	Knappschaft	UV*	<b>privat</b>							Name, Vorname des Versicherten							Mustermann						01.01.65	Max						geb. am	Musterstraße 1							01100 Musterstadt							Kassen-Nr.							000000000000000000						01.08.11	Vertragsart-Nr.						Datum	<div style="text-align: center;"> <p>STEUERCHIRURGIE</p> <p>Kolbestraße 3 04229 Leipzig</p> <p>Tel.: 0341/23 69 73 - 8 Fax: 0341/26 82 76 78</p> </div> <p>Wir bitten um Durchführung folgender Leistungen:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> operative Entfernung/Extraktion von: <b>Steuern</b></p> <p>Diagnostik:</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 70%;">Ihr Einkommen 2011:</td> <td style="text-align: right;">150.000,00 Euro</td> </tr> <tr> <td>daraus Steuerlast:</td> <td style="text-align: right;">49.222,00 Euro</td> </tr> </table> <p>Behandlung:</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 70%;">Kaufpreis Immobilie 113m<sup>2</sup>:</td> <td style="text-align: right;">265.000,00 Euro</td> </tr> <tr> <td>daraus Steuerlast 2012:</td> <td style="text-align: right;">38.240,00 Euro</td> </tr> <tr> <td>Steuerersparnis über 12 Jahre:</td> <td style="text-align: right;">122.000,00 Euro</td> </tr> <tr> <td><b>Effektiver Kaufpreis:</b></td> <td style="text-align: right;"><b>143.000,00 Euro</b></td> </tr> </table>	Ihr Einkommen 2011:	150.000,00 Euro	daraus Steuerlast:	49.222,00 Euro	Kaufpreis Immobilie 113m <sup>2</sup> :	265.000,00 Euro	daraus Steuerlast 2012:	38.240,00 Euro	Steuerersparnis über 12 Jahre:	122.000,00 Euro	<b>Effektiver Kaufpreis:</b>	<b>143.000,00 Euro</b>
VdaK	ACK	LKK	BKK	IKK	Knappschaft	UV*																																																																													
<b>privat</b>																																																																																			
Name, Vorname des Versicherten																																																																																			
Mustermann						01.01.65																																																																													
Max						geb. am																																																																													
Musterstraße 1																																																																																			
01100 Musterstadt																																																																																			
Kassen-Nr.																																																																																			
000000000000000000						01.08.11																																																																													
Vertragsart-Nr.						Datum																																																																													
Ihr Einkommen 2011:	150.000,00 Euro																																																																																		
daraus Steuerlast:	49.222,00 Euro																																																																																		
Kaufpreis Immobilie 113m <sup>2</sup> :	265.000,00 Euro																																																																																		
daraus Steuerlast 2012:	38.240,00 Euro																																																																																		
Steuerersparnis über 12 Jahre:	122.000,00 Euro																																																																																		
<b>Effektiver Kaufpreis:</b>	<b>143.000,00 Euro</b>																																																																																		

- Steuern sparen
- Werte schaffen
- Vermögen sichern

Bitte senden Sie uns diesen Abschnitt per Post/Fax zu

Adresse/Firmenstempel

Bitte um Kontaktaufnahme  
 Bitte um persönliches Berechnungsbeispiel

Mediwert GmbH  
Kolbestraße  
04229 Leipzig

Tel.: 0341-236973 -8  
Fax: 0341-26827678  
E-mail: kontakt@mediwert.de

www.mediwert.de