



# „KÖHLER-SEMINAR“

*in Ischgl ...*

**Strategische Praxisorganisation und -planung / Der Zahnarzt-Trainer, der seine Zuhörer fasziniert und begeistert**

*Cyril Niederquell*

*Bilder: Dr. Matthias Hoffmann*



>>> Kaum ein Redner spielt so gekonnt auf der Klaviatur der rhetorischen Möglichkeiten wie Hans-Uwe L. Köhler! In einem Mix aus Story-Telling und Entertainment entwickelt er seine Ideen für Erfolg und Motivation.

Köhler ist ein wahres Vorbild in Sachen Kommunikation. Er kann motivieren, philosophieren, schreiben, verkaufen und zuhören. Bei seinen Vorträgen und Seminaren geht er charismatisch auf sein Publikum ein und sorgt dabei auch noch für gute Laune. Nicht umsonst gilt er als der Experte für emotionale Kommunikation. Das Seminar *Strategische Praxisorganisation und -planung* erfüllt eine wesentliche Bedingung an jede erfolgreiche Praxisführung: Einmal im Jahr in aller Ruhe unter professioneller Anleitung über die strategische Ausrichtung der eigenen Praxis nachzudenken und dann die entscheidenden Weichenstellungen für die nächsten 24 Monate zu treffen.

Das Köhler-Seminar in Ischgl fand 2010 bereits zum 10. Mal statt. Am Samstag, dem 30.01.2010, trafen sich 28 Teilnehmer im Hotel Post im Zentrum von Ischgl. Der Abend begann mit einem lockeren Cocktailempfang an der Bar und einer Einführung von Wilhelm Hakim, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Internationalen Fortbildungsgemeinschaft IFG, und dem Trainer Hans-Uwe L. Köhler, der eine Einweisung in den Ablauf und die Highlights der Woche gab.

Nach einem gemeinsamen Abendessen im Hotel Post wurde der Ort Ischgl erkundet. Die Teilnehmer und Begleitpersonen versammelten sich in der „Trofana Alm“ und in der „Romantik Hütte“ zum weiteren Kennenlernen.

Am Sonntag pünktlich um 8.00 Uhr begann Köhler mit dem Vorbereitungsmeeting. An diesem Tag legten die Teilnehmer fest, mit welchen Antworten sie am Ende der Woche abreisen werden. Die allgemeine Stimmung war pure „Begeisterung“. Allen Teilnehmern wurde eine persönliche Tagungsmappe mit Handouts von dem Seminarleiter Jens Bönecke von der IFG überreicht. Köhler selbst besticht durch freie Rede und viele Beispiele aus konkreten Situationen einer Zahnarztpraxis. Sein Apell: „Nutzen Sie diese Woche!“ Als Einstieg in die Wo-

DIE KOMPETENZ-KRÖNUNG. 

Ich weiß.  
Du weißt.  
Er weiß.  
Sie wissen.  
Ihr wisst.  
-  
Wir wissen. Mehr.

Jetzt informieren  
und Plätze für die  
Curricula sichern!

## Das DSGI-Curriculum. Kompetenzfokus: Implantologie.

Das DSGI-Curriculum ist die erste anerkannte Plattform, auf der Zahnmedizinistinnen und Studenten bereits während des Studiums eine hochklassige Ausbildung im Bereich der Implantologie absolvieren können. Das erste Mal im Sommer 2009 gestartet, wurde das DSGI-Curriculum bei Teilnehmern und Fachpresse bereits ausgezeichnet.

Jetzt mehr erfahren und anmelden:

[www.dsgi-curriculum.de](http://www.dsgi-curriculum.de)  
[bewerbung@dsgi-curriculum.de](mailto:bewerbung@dsgi-curriculum.de)

  
CURRICULUM

## Das DSGE-Curriculum. Kompetenzfokus: Endodontie.

Von den Machern des renommierten DSGI-Curriculums startet in diesem Jahr erst mal das DSGE-Curriculum, mit der Ausrichtung auf den Bereich der Endodontie. Erstklassige Referenten, Live-OP's und Hands-On-Kurse gehören beim DSGE-Curriculum selbstverständlich genauso dazu, wie die erstklassige Verpflegung.

Jetzt mehr erfahren und anmelden:

[www.dsge-curriculum.de](http://www.dsge-curriculum.de)  
[bewerbung@dsge-curriculum.de](mailto:bewerbung@dsge-curriculum.de)

  
CURRICULUM





*Führen heißt Reden ... eine Zahnarztpraxis ist kein Debattierklub. Durch Köhler haben die Teilnehmer die Gesprächsführung neu entdeckt.*

che begeisterte er alle Teilnehmer durch ein Märchen namens „Die Mäusestrategie“ von Spencer Johnson. Inzwischen ist diese Geschichte ein internationaler Bestseller geworden. Das Buch macht Mut zur Veränderung und ist durch seine einfache Sprache längst nicht nur für Manager geeignet. Am ersten Tag bekamen die Teilnehmer das Rüstzeug, um die persönlichen Ziele definieren zu können, Zeitschienen für ihre Ziele festzulegen, um dadurch das Ganze in einen Maßnahmenkatalog einfließen lassen zu können.

Der zweite Seminartag drehte sich um die Themen „Positionierung der Praxis“ und „Marketingstrategie“. Anhand von Beispielen wurden die Fragen geklärt, mit welchem Marketingkonzept die Teilnehmer im Wettbewerb der Zahnarztpraxen bestehen wollen. In den hervorragenden Seminarunterlagen fand jeder die Unterstützung, um die wesentlichen Punkte schriftlich zu konkretisieren und für sich aufzuschreiben. Die Seminarwoche lebt von der Begeisterungsfähigkeit von Hans-Uwe L. Köhler. Geschickt nimmt er die Teilnehmer mit auf Gedankenreise. Zusätzlich zu den Folien gezeichneter Skizzen auf zwei Flipcharts, um seine Erläuterung zu präzisieren. Während der Pausen tauschten sich die Teil-

nehmer bei einem zweiten Frühstück über die teils provozierenden Aussagen aus. Die Gruppendynamik ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Seminarwoche. Deswegen ist die Idee „Ausland“, „eine Woche“, „kleine Gruppe“ und „in Ruhe“ eine gelungene Kombination! Immer wieder wird die Gruppe durch kleine Lacher aufgelockert. Das Seminar ist gespickt mit Rechenbeispielen, um Köhlers Ideen zu verdeutlichen. Beim gemeinsamen Frühstück und beim Abendessen wurde durch eine wechselnde Sitzordnung eine gute Durchmischung der Gruppe und ein besseres Kennenlernen ermöglicht. Am Montagabend stand der Rodelabend auf dem Programm. Mit der Silvrettabahn gelangten die Teilnehmer bis zur Idalp auf 2.320m. Dort wurden bei Live-Musik im Restaurant die Vorbereitungen für die 7 km lange beleuchtete Rodelabfahrt getroffen. Der Höhenunterschied beträgt 950 m. Die Ankunft direkt am Hotel im Ortskern von Ischgl wurde durch ein Feuerwerk der IFG gekrönt.

Das Hotel Post liegt mitten im alten Ortskern von Ischgl in direkter Nachbarschaft zur Kirche. Es handelt sich um eine Erlebnis-Wohlfühlwelt mit einem hervorragenden Wellnessangebot. Der 1.000m<sup>2</sup> große Wellness- und Saunabereich rundete das strategische Seminar ab. Am Dienstag stand das „Führungsverhalten“ auf dem Seminarprogramm. Es ging um das Motivationspotenzial für sich selbst und für die eigenen Mitarbeiter. Köhler erläuterte die grundlegenden Führungsinstrumente von Maslow und Herzberg sowie die Transaktionsanalyse. Abends besuchten die Teilnehmer die „Nightshow“ der Skischulen von Ischgl. Auf einer beleuchteten Piste wurde von den lokalen Skiclubs und Skischulen eine atemberaubende Show veranstaltet. Sprünge, Snowboards, Telemark, Pistenraupen, Synchronfahren, Feuerwerk ... es war alles dabei!

Am Mittwoch ging es um das „Personalkonzept“. Führen heißt Reden ... eine Zahnarztpraxis ist kein Debattierklub. Durch Köhler haben die Teilnehmer die Gesprächsführung neu entdeckt. Der Donnerstag stand ganz unter der Überschrift „Kommunikation“, denn der kommunikative Aufwand, um Patienten zu gewinnen, wird steigen. Die Teilnehmer bekamen konkrete Kenntnis über die psychologische Gesprächsführung. Nach dem Abendessen im Hotel begaben sich die Teilnehmer auf eine Schlittenfahrt mit drei Pferdekutschen. Beginn war direkt vor dem Hotel. Auf den Pferdeschlitten ging es durch den Ort vorbei an den unzähligen „Après-Ski“-Lokalitäten zur „Wilderer Hütte“ Richtung Galtür. Dort wurde in zünftiger Atmosphäre bei Live-Musik gefeiert. Der Freitag diente als Zusammenfassung der Woche. Es ging um die Erstellung eines Maßnahmenkataloges für 2010. Es wurden die Schritte für ein individuelles Vorgehen beschlossen. Nach dem Abschlussmeeting am Samstagmorgen blieb wirklich keine Frage mehr offen. Jetzt liegt es an den

Teilnehmern selbst, der Ideenkatalog ist gepackt. Es geht um die Umsetzung der individuellen Maßnahmen in der Praxis.

### Fazit

In einem Mix aus höchster Konzentration, Kontemplation und Aktivität wird jeder Teilnehmer konsequent zu seinen persönlichen Antworten geführt. Köhler gibt Tipps, wie man sich und sein Team für die Aufgaben der Zukunft motiviert. Darüber hinaus macht er Vorschläge, wie man den Wert seiner Leistung präsentiert. Besonders hat mir die Strategie gefallen, wie man den Preis seiner Leistung darstellt. Die Strategie der erfolgreichen Patientengespräche sowie die psychologisch fundierte Gesprächsführung waren zwei bedeutende Punkte während des Seminars. Zusammenfassend ging es um die Prinzipien des Beratungsgesprächs sowie um das Verändern des Wertesystems der eigenen Patienten. Köhlers Empfehlung zielt darauf ab, sich seine eigene Konjunktur zu machen – unabhängig jeder Politik!

Von Hans-Uwe L. Köhler bekommt man eine Top-Ausbildung, mit der man in jeder Behandlungssituation erfolgreich bestehen wird!

Ich bin davon überzeugt, dass es besonders in jungen Jahren wichtig ist, an den vorgestellten Seminarthemen zu arbeiten. Sonst arbeitet man vielleicht 10 bis 15 Jahre in seiner Praxis und stellt dann fest, dass das nicht die Richtung ist, in die man wollte! Aus diesem Grund empfehle ich euch, ein Köhler-Seminar spätestens während der Assistenzzeit, besser noch während der klinischen Semester zu besuchen. <<<

### ➤ INFO

Köhler ist Jahrgang 1948 und macht sich mit 29 Jahren selbstständig als Trainer und Berater. Sein Wohnort Börwang liegt im Allgäu, in direkter Nachbarschaft zu Kempten.

- Seit 1977 werden von Hans-Uwe L. Köhler Seminare und Vorträge zu den Themen Marketing, Management, Verkauf, Führung, Rhetorik und strategische Unternehmensführung gehalten.
- 1993 veröffentlichte Köhler im KÖHLER VERLAG das Erfolgsbuch „Wie Sie Ihre Patienten überzeugen!“
- 1997 erhielt Köhler den deutschen Trainingspreis für sein Zahnärzte-Seminar: „Wie Sie Ihre Patienten effektiver beraten.“
- Neuester Topseller 2006 „Für alle Fälle“
- 2007 wird Köhler für sein Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen.



ANZEIGE

## Start@bfs

Von Anfang an abgesichert!

Innovatives Leistungspaket für Existenzgründer zu attraktiven 2,49% (zzgl. MwSt.)

### Außergewöhnliche Leistungen rund um Ihre Abrechnung

- 100% AUSFALLSCHUTZ und sofortige LIQUIDITÄT (finanzielle Sicherheit für Ihre Praxis!)
- RECHNUNGSPRÜFUNG und ABRECHNUNGS-COACHING (Ihre Abrechnungen werden rechtssicher und leistungsgerecht!)
- UNTERSTÜTZUNG bei Rechnungseinreden (Sie gewinnen mehr Zeit für das Wesentliche!)
- Attraktive TEILZAHLUNGSANGEBOTE für Ihre Patienten (hochwertige Behandlungen werden bezahlbar!)
- PATIENTENBEFRAGUNG und GEOANALYSE (auf einen Blick erkennen Sie ungenutzte Potentiale!)
- Kostenlose FORTBILDUNGEN und vieles mehr ...

BFS health finance GmbH  
Telefon: 0231 945362-800 | E-Mail: start@bfs-hf.de

[www.bfs-hf.de](http://www.bfs-hf.de)

**BFS finance**

part of avato services: a bertelsmann company