

Kursangebot für 2019

Mit den Fortbildungen von Dentaforum bleiben Zahntechniker am Ball.



Dentaforum Implants bietet auch 2019 wieder die sehr gefragten Implantationskurse an Humanpräparaten, die Fachtage Implantologie und die Fortbildungsreihen „step by step“ an. Neu ist der Fachtage Implantologie in Regensburg, er feiert am 28. September 2019 seine Premiere. Ergänzt wird das anspruchsvolle Programm durch interaktive Study Clubs und die tioLogic® TWINFIT Lounges in Dresden, Hamburg, Düsseldorf und Nürnberg zum Thema „Abutment Switch in der Implantologie – von der chirurgischen Planung bis zur prothetischen Versorgung“.

Neue Kursthemen für Kieferorthopäden und Zahnmedizinische Fachangestellte

2019 bietet Dentaforum zahlreiche neue Kurse zu aktuellen Themen wie Biomechanik, Hygienemanagement oder digitale Kieferorthopädie an. Die Kurse richten sich sowohl an Kieferorthopäden als auch an Zahnmedizinische Fachangestellte. Das besondere Fortbildungshighlight: Am 17. und 18. Mai 2019 findet unter dem Motto „Von analog bis digital – die Facetten der heutigen Kieferorthopädie“ und das 3. KFO-Symposium in Berlin statt. 31 Spitzenreferentinnen und -referenten präsentieren zwei Tage lang hochinteressante Themen aus Forschung und Lehre.

Praktisches KFO-Zahntechnikwissen für Einsteiger und Experten

Im Bereich der kieferorthopädischen Zahntechnik reicht das Kursangebot von Grund- und Aufbaukursen bis hin zu anspruchsvollen Spezialthemen. Engagierte Referenten vermitteln praktisches Wissen

und geben wertvolle Tipps und Tricks für den Arbeitsalltag.

Zahntechnik und Keramik – vielseitige Kurse für Ästheten und Perfektionisten

Neben den Klassikern im eigenen Kursbuch, wie Modellguss- und Lasertechnik, bietet Dentaforum 2019 eine Vielzahl ausgesuchter Keramikurse, unter anderem zu den Themen „Morphologie“ und „Rot-Weiß-Ästhetik“, an. Ein engagiertes Referententeam überzeugt durch fachliche Expertise und kompetente Wissensvermittlung. Bei allen Kursen liegt der Fokus auf der praktischen Anwendung.

Kursbuch anfordern, online informieren oder Newsletter abonnieren

Das Kursbuch 2019 informiert über alle Themen, Termine, Kursorte und Referenten. Unter www.dentaforum.com/kurse sind alle Kurse und Veranstaltungen detailliert beschrieben, zu denen man sich jederzeit online anmelden kann. Mit dem Dentaforum-Newsletter erhalten Interessenten alle News direkt und bequem nach Hause oder in die Praxis. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG

Centrum Dentale Kommunikation
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 4142434
kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie viel Planung braucht mein Vertrieb?

Claudia Huhn: Im Vertrieb ist, wie in allen anderen Teilen Ihres Unternehmens auch, ohne Ziele keine effektive Entwicklung und ohne hinterlegten Plan kein effektives Handeln möglich. Typischerweise mangelt es in den meisten Dentallaboren sowohl an der passenden Zielsetzung als auch am entsprechenden vertrieblischen Maßnahmenplan. Deshalb werden vertrieblische Aktivitäten auf Basis des Bauchgefühls oder eines akuten Eindrucks durchgeführt. Dies hat zur Konsequenz, dass es weder die notwendige Konsequenz noch eine Konstanz in vertrieblischen Dingen gibt. Das führt dazu, dass Zielkunden und Bestandskunden nicht in einem festen Rhythmus besucht werden, sondern so, wie es das Bauchgefühl signalisiert. Und das Bauchgefühl hat in der Regel einen viel längeren Atem als der Kalender, in dem der Wiederholungsbesuch fest eingetragen ist. Fehlende Planung führt außerdem dazu, dass es keinen Grund gibt, in die Praxis zu gehen oder bei jedem Kontakt mühsam ein Punkt gesucht werden muss.

Dies kostet unnötig Zeit und Energie, die sinnvollerweise auf Basis einer Vertriebsplanung in Akquise- oder Kundenkontakte investiert werden sollte. Grundsätzlich macht eine Top-down-Planung im Vertrieb Sinn. Vom Groben zum Feinen bzw. von oben nach unten werden folgende Fragen abgearbeitet:

1. Was will ich erreichen?
a) Wie viel Umsatz benötige ich im nächsten Jahr?
b) Aus welchen Quellen (Neukunden und/oder Bestandskunden) soll dieser Umsatz kommen?
c) Wer ist Teil meiner Zielkundenliste und wer nicht?
2. Wie will ich meine Vertriebsziele erreichen?
a) Wer soll Akquise bzw. Bestandskundenbetreuung machen?
b) Wie viel Zeit stellen wir für beide Umsatzquellen zur Verfügung?
3. Mit welchen Mitteln will ich die Vertriebsziele erreichen?
a) Welche Themen und Inhalte sollen als Kontaktmittel genutzt werden?
b) Welches Budget benötige ich dafür?
c) Welche Marketingmittel stehen mir für die Akquise zur

Verfügung bzw. welche müssen noch erstellt werden?

Am Ende dieses Fragenkatalogs steht ein Vertriebsaktivitätenplan, der Ihnen zusammen mit Ihrer Grobplanung zu jedem Zeitpunkt mitteilt, welcher Kontakt zu welchem Zeitpunkt mit welchem Thema angesprochen wird. Die Planung lässt Sie keine Kontakte mehr vergessen, sorgt dafür, dass Ihre Marketingmittel zum geplanten Termin zur Verfügung stehen und Sie so souverän Ihre Vertriebsziele erreichen können, weil Sie in Ruhe das abarbeiten können, was Sie zuvor geplant haben.

Keine Planung zu haben, fordert unglaublich viel Energie, ein Höchstmaß an Flexibilität sowie Spontaneität, bringt Unruhe in den Akquiseprozess und Ihren Alltag und bleibt in den Ergebnissen in der Regel weit hinter denen eines geplanten Prozesses zurück, das heißt, keine Planung zu haben, ist nicht nur teurer, sondern hat oft auch noch schlechtere Ergebnisse.

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung und unserem Herzblut bei Ihrer vertrieblischen Planung. Rufen Sie uns an oder schreiben uns unter ch@claudiahuhn.de. Denn das ist etwas, das wir können.

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
Fax: 02739 891081
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de



Weltweite Hilfe für Spaltkinder

Amann Girrbach startet Engagement für die Deutsche Cleft Kinderhilfe.

Die Deutsche Cleft Kinderhilfe e.V. setzt sich weltweit für die Behandlung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten ein. Die Kinder kommen aus ärmsten Verhältnissen, wegen ihrer Entstellung sind sie oft sozial ausgegrenzt. Die Operation, die den betroffenen Kindern die Chance auf ein „normales“ Leben gibt, kostet umgerechnet 250 Euro. Zusätzlich zu der offensichtlichen Entstellung leiden Spaltkinder in den meisten Fällen unter schwerwiegenden gesundheitlichen Beeinträchtigungen: Sie können nicht richtig essen und trinken, haben Hördefizite, ihre Sprachentwicklung ist erschwert. Mit dem Ziel einer umfassenden Spalttherapie fördert die Organisation daher über die Finanzierung der Operationen hinaus den Aufbau interdisziplinärer Ärzte- und Therapeutenteams, bestehend aus Chirurgen, Kinderärzten, Zahnärzten, Kieferorthopäden, Sprachtherapeuten, Psychologen und Sozialarbeitern. Amann Girrbach glaubt an die große Bedeutung sozialer und wirtschaftlicher Verantwortung

von Unternehmen und freut sich besonders über den großen Erfolg der ersten Spendenaktion, die zugunsten der Deutschen Cleft Kinderhilfe beim internationalen AG Händlertreffen Ende Oktober durchgeführt wurde. Zu diesem Zweck wurden die AG CHARITY GAMES veranstaltet: Bei diversen Geschicklichkeitsübungen konnten Punkte gesammelt werden, welche dann von Amann Girrbach in Euro umgewandelt wurden. Dank der begeisterten Beteiligung aller anwesenden Händlervertreter sowie AG-Mitarbeitern aus beinahe 60 Ländern konnten insgesamt 11.224,50 Euro überreicht werden. Weitere Informationen zur Organisation und Spendemöglichkeit unter: www.spaltkinder.org

ZT Adresse

Amann Girrbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com



Kai Kietz, Leiter Vertrieb International bei Amann Girrbach, überreicht Spende an Ulrike Claassens, Spender- und Projektadministration bei der Deutschen Cleft Kinderhilfe e.V.

10. Anwendertreffen in Bremen

Der Dentspezialist BEGO lädt Zahntechniker zum 10. BEGO Medical Anwendertreffen ein.



Neue Anreize für den Laboralltag und ein intensiver Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander sowie mit den BEGO Experten stehen auch beim 10. BEGO Medical Anwendertreffen wieder auf dem Programm.

Die Veranstaltung findet am 8. und 9. Februar 2019 im ATLANTIC Hotel Universum in Bremen statt. In familiärer Atmosphäre kommen erneut Teilnehmer aus dem ganzen Land in der norddeutschen Hansestadt zusammen, um sich über Neuigkeiten aus der Dentalwelt zu informieren und mit anderen Anwendern sowie BEGO Mitarbeitern in Kontakt zu treten. Zwei Tage lang erleben Zahntechniker, Auszubildende, Studenten und Meister-schüler der Zahntechnik spannende Workshops, Vorträge und Erfahrungsberichte von versierten Referenten. „Das fachliche Programm, das wir während dieser zwei Tage anbieten, ist außerordentlich vielfältig“, so ZTM Thomas Kwiedor, Direktor Produktmanagement der BEGO Medical und der BEGO Bremer Goldschlägerei. „Unsere Teilnehmer erhalten zum Beispiel interessante Einblicke in die unterschiedlichen Anwendungsbereiche digitaler Lösungen und bekommen die Möglichkeit, mehr über die aktuellen Trends und Entwicklungen im Dentalmarkt zu erfah-

ren.“ Die zweitägige Veranstaltung beginnt am 8. Februar 2019 vorab mit einem BEGO Firmenrundgang, bei dem die Teilnehmer hinter die Kulissen der BEGO CAD/CAM-Produktion blicken können. Angeboten werden am Vormittag zudem Workshops zum Umgang mit der exocad* und der 3Shape* Software. Anschließend geht es spannend weiter mit aktuellen Themen rund um Intraoral-scan, die erfolgreiche Verbindung von konventioneller und digitaler Zahntechnik sowie materialkundlichen Aspekten zahnfarbener Werkstoffe. Bei der abendlichen Kohlfahrt-Party im Borgfelder Landhaus haben die Teilnehmer die Möglichkeit, in ausgelassener Atmosphäre den Abend des ersten Veranstaltungstags ausklingen zu lassen. Auch der zweite Tag ist gespickt mit interessanten Themen, wie z.B. dem 3D-Druck, einem Ausblick auf die IDS sowie einem Vortrag und Workshop zur Abrechnung zahntechnischer Leistungen. Das detaillierte Veranstaltungsprogramm sowie weiterführende Informationen zum Tagungsort,

Teilnahmegebühren und Übernachtungsmöglichkeiten sind online unter <https://www.bego.com/de/kurse-events/bego-anwendertreffen/> einzusehen.

* Dieses Zeichen ist eine geschäftliche Bezeichnung/eingetragene Marke eines Unternehmens, das nicht zur BEGO Unternehmensgruppe gehört.

ZT Adresse

BEGO Medical GmbH
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn



www.logo-dent.de
Tel. 07663 3094

ZT Veranstaltungen Dezember 2018/Januar 2019

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
05.12.2018	Bremen	BEGO 3Shape – Grundkurs Referent: n.n.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
07.12.2018	Dresden	Sechs gegen sechs – Morphologie, Funktion, Struktur Referent: ZTM Markus Stang	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
11. – 13.12.2018	Pforzheim	CAD/CAM-Basic – Map & Motion Referent: n.n.	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
13./14.12.2018	Bad Säckingen	VITA VIONIC SOLUTIONS – Ceramill Full Denture System Referent: Martina Rosenbusch	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
14.12.2018	Hamburg	model-tray – Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 3990366-0 training@model-tray.de
18.12.2018	Iserlohn	CA® CLEAR ALIGNER Initial Course Referent: Peter Stückrad	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-59 j.momber@scheu-dental.com
11.01.2019	Überlingen	On-Top-Veneers: Creation ZI-CT auf Platinfolie „Kleine Schalen mit großer Wirkung“ Referent: Joachim Maier	Creation Willi Geller Tel.: 02338 801900 office@creation-willigeller.de

ZT Impressum

Verlag OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de	Abonnement David Dütsch (Aboverwaltung) Tel.: 0341 48474-201 d.duetsch@oemus-media.de
Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi) Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de	Produktionsleitung Gernot Meyer Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de	Herstellung Nora Sommer (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-117 n.sommer@oemus-media.de
Redaktion Carolin Gersin (cg) Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de	Anzeigendisposition Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung) Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de	Druck Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel
Julia Näther j.naether@oemus-media.de		
Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der ZT Zahntechnik Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.		

Neben astron® CLEARsplint: Jetzt auch Labtec Pro verfügbar!



astron® CLEARsplint

- Für Schienen & Interimsprothesen
- Thermoaktive Flexibilität
- Memoryeffekt
- Hohe Verträglichkeit
- Hervorragendes Tragegefühl



astron® Labtec Pro

- Spezialkunststoff
- Bruchsicher & formstabil
- Geringe Wasseraufnahme
- Unterfütterbar
- Ideales Prothesenmaterial

Jetzt Informationen anfordern:

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33 A
14467 Potsdam

Tel: +49 (0)331 887 140 70
Fax: +49 (0)331 887 140 72
Email: info@dental-balance.eu