

Praxis Boost Masterclass 2023

5 Wochen Online-Intensivprogramm

In jeder Zahnarztpraxis gehen durch unvollständige Abrechnungen jährlich im Schnitt über 50.000 EUR verloren. Ein zunehmender Fachkräftemangel und hohe Mitarbeiterfluktuation belasten die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis zusätzlich.

Mit der Masterclass 2023 bieten wir Ihnen einen Weg, diese Hürden zu überwinden. Lernen Sie, Abrechnungsfehler zu vermeiden, Ihre Prophylaxe effizient zu gestalten und Ihre Praxisfinanzen vorausschauend zu planen. Unser Praxis-Boost-Programm transformiert Sie in einen dentalen Unternehmer und stellt Ihre Praxis zukunftssicher auf.

Praxisnah

Unsere Schritt-für-Schritt-Anleitungen, praktischen Checklisten und zahnmedizinisch spezifischen Tools ermöglichen eine sofortige Anwendung des Gelernten.

Nachhaltig

Die Masterclass 2023 ist auf den langfristigen Erfolg Ihrer Praxis ausgerichtet und unterstützt Sie dabei, eine solide wirtschaftliche Basis zu schaffen.

Individuell

Sie bestimmen Ihr Lernpensum. Die wöchentlichen Kursvideos können Sie nach Belieben abrufen.

Anmeldeschluss: 31.07.23

Kursbeginn: 01.09.23

Max. 8 Teilnehmer

Anmeldung nur persönlich bei unseren Referentinnen
oder unter masterclass23@dentability-akademie.de

4.890€
zzgl. MwSt.

Woche 1 (30.08.23 – 05.09.23)

Wirtschaftliche Abrechnungspolitik

Durch Dokumentationslücken, komplexer werdende Verwaltungsstrukturen sowie Änderungen der Abrechnungsbestimmungen bleibt eine korrekte, leistungsgemäße Abrechnung oft auf der Strecke. Diese kleinen „vergessenen“ Leistungen summieren sich zu richtigen Honorarverluste.

Nach dieser Lektion können Sie:

- >> Das Abrechnungspotential Ihrer Praxis voll ausschöpfen
- >> Gewinnbringend mit Analogpositionen umgehen
- >> Rechtliche Grundlagen und Fristen sicher einhalten

Honorarverluste durch richtige Dokumentation verhindern

- >> Was bedeutet Wirtschaftlichkeit in diesem Kontext?
- >> Wie können wir Verluste durch unzureichende Dokumentation verhindern?
- >> Worauf muss ich bei der Dokumentation achten?

Vollumfänglich abrechnen

- >> Welche Leistungen werden in der Praxis häufig übersehen?
- >> Was ist bei Analogpositionen zu beachten?

Rechtssicher aufklären und agieren

- >> Welche Fristen gibt es?
- >> Was ist bei der Aufklärung und Haftung zu beachten?
- >> Warum ist tägliches Controlling so wichtig?

Abrechnungsanalyse Live-Masterclass-Webinar

Monika Dietschmann bespricht mit Ihnen die gängigsten Behandlungsleistungen. Sie erhalten eine kurze Beurteilung und Rückmeldung über mögliche Defizite und Handlungsmöglichkeiten mit dem Ziel einer korrekten, effektiven Abrechnung für Ihre erbrachten Leistungen.

Nehmen Sie gemeinsam mit Ihrem Praxisteam an dieser Veranstaltung teil und schulen Sie Ihre Mitarbeiter gleich mit.

Woche 2 (06.09.23 – 12.09.23)

BEMA optimal nutzen

In keinem Bereich der Praxis wird mehr Honorar liegen gelassen als in der Dokumentation. Die Dokumentation von zahnärztlichen Leistungen wird häufig unterschätzt oder aus Zeitgründen vernachlässigt. Dabei kann die korrekte Behandlungsdokumentation effizient gestaltet werden und so den Umsatz einfach und schnell erhöhen.

Nach dieser Lektion können Sie:

- >> Honorareinbußen durch falsche Dokumentation verhindern
- >> Effizient abrechnen durch automatisierte Leistungsketten
- >> Regresssicher und zeitsparend dokumentieren

Wesentliche Behandlungsleistungen optimal abrechnen

- >> Welche Leistungsketten gibt es?
- >> Welche Positionen können wir abrechnen?
- >> Welche Leistungen sind bereits abgegolten?
- >> Welche Positionen sind nicht nebeneinander abrechenbar?

BEMA Live-Masterclass-Webinar

In diesem Webinar sprechen wir über die vollständige Dokumentation und gehen Praxisfälle durch. Durch das einmalige Anlegen von Leistungsketten erfolgt die Abrechnung künftig nahezu automatisiert und höchst effizient! Und durch die Nutzung von Dokumentationskommentaren ist sogar ein Teil der Dokumentationspflicht zeiteffizient erfüllt und die Praxis vor Regress geschützt.

Woche 3 (13.09.23 – 19.09.23)

Unternehmer-Workshop Teil I

In diesem Seminar machen wir Sie zum Unternehmer: Als Zahnarzt wirtschaftlich zu handeln bedeutet behandeln. Allerdings braucht die eigene Praxis auch ein Konzept – oder wie grenzen Sie sich von anderen Zahnarztpraxen ab? Führen Sie mit uns eine SWOT-Analyse durch und legen Sie den Grundstein für eine Marketingstrategie zur Gewinnung von Wunschpatienten.

Damit Sie Ihren Erfolg künftig im Blick behalten und sinnvolle Praxisziele stecken können, schauen wir uns eine Umsatzplanung an. So wird in Zahlen deutlich, wie wichtig Ihr Patientenmanagement ist.

Nach dieser Lektion können Sie:

- >> Ihr Praxiskonzept auf eine ganz neue Ebene heben
- >> Ihr Leistungsangebot überprüfen und spezialisieren
- >> Umsatzziele planen, um langfristig den Umsatz und Gewinn zu steigern

Authentisch positionieren, spezialisieren und das eigene Konzept entwickeln und hinterfragen

- >> Wen will ich ansprechen und was ist mein Angebot?
- >> Wie positioniere ich mich authentisch?
- >> Welche Spezialisierungen gibt es und welche passt zu mir?
- >> Welche Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken hat mein Konzept?

Zusatzleistungen wirtschaftlich einsetzen und kommunizieren

- >> Was ist wirtschaftlich für meine Praxis?
- >> Wie kommuniziere ich meine Leistungen?
- >> Wie erfolgt die optimale Kostenaufklärung?

Praxis nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten führen

- >> Welche Fristen gibt es?
- >> Wie nutze ich meine BWA optimal?
- >> Welche Umsatzrentabilität brauche ich?
- >> Wie vermeide ich unerwartete Steuernachzahlungen?

Woche 4 (20.09.23 – 26.09.23)

Unternehmer-Workshop Teil II

In diesem Seminar gehen wir noch einen Schritt weiter.

Gewinnen Sie als Unternehmer mehr Sicherheit und vermeiden Sie ungeschicktes Wirtschaften. In diesem Kurs sind sämtliche Fragen an den Steuerberater enthalten, die gestellt werden müssen. Vermeiden Sie steuerliche Risiken, investieren Sie steueroptimal in Ihr Humankapital und in die Praxis, aber behalten Sie die wertvolle Liquidität im Blick!

Nach dieser Lektion können Sie:

- >> Ihre Praxis wirtschaftlich fit für die Zukunft machen
- >> Wirtschaftlich fundierte Entscheidungen über Ihre Praxisstrategie treffen
- >> Steuerliche Fragestellungen proaktiv mitgestalten

Betriebswirtschaftliche Analyse und Ausrichtung der Praxis

- >> Welche Finanzierungsformen gibt es und welche passt zu mir?
- >> Was sagt mir die betriebswirtschaftliche Auswertung?
- >> Was bedeutet Liquiditätsmanagement?

Steuerpotentiale optimal nutzen

- >> Wie kann ich steuerliche Risiken vermeiden?
- >> Wie sinnvoll ist ein Dienstwagen und der Ehegatte in der Praxis?
- >> Wie kann ich mein Praxisteam binden und dabei Geld sparen?

Sinnvoll investieren und finanziell vorsorgen

- >> Wie kann ich sinnvoll investieren?
- >> Was bedeutet ein Eigenlabor für die Praxis und lohnt sich das?
- >> Wie halte ich meinen Lebensstandard im Alter?

Betriebswirtschaft in der Praxis anwenden I Live-Masterclass-Webinar

Das Visavis mit dem Steuerberater, in dem es nur um Ihre Praxisthemen geht. Wir sprechen über Investitionen, betriebswirtschaftliche Auswertungen und mehr Gewinn in der Praxis: Eigenlabor, Prophylaxe oder angestellte Zahnärzte – was lohnt sich wirklich? Bringen Sie Ihre Themen mit und gestalten Sie das Webinar nach eigenen Schwerpunkten.

Stellen Sie alle Fragen und gehen Sie steuerliche Themen aktiv an, anstatt auf den Bescheid zu warten.

Betriebswirtschaft in der Praxis anwenden II Live-Masterclass-Webinar

Das Visavis mit dem Steuerberater geht in die zweite Runde.

Sie verfügen nun über sämtliche unternehmerische Fähigkeiten und haben Fragen zur Umsetzung in individuellen Fällen? Profitieren Sie von einer exklusiven Praxisrunde inkl. eines kollegialen Austausches mit dem Steuerberater. Gemeinsam gehen wir Herausforderungen in der Praxis an, um Sie erfolgreich zu machen.



Woche 5 (27.09.23 - 03.10.23)

Prophylaxe wirtschaftlich gestalten

Holen Sie Ihren Taschenrechner raus! Wir berechnen die Kosten der Prophylaxe und werfen einen Blick auf Ihre betriebswirtschaftlichen Schwerpunkte: Versteckte Kosten, Fixkosten und Umlagen. Darüber hinaus werden die Chancen und Herausforderungen der Prophylaxe besprochen. Wir geben Ihnen vertriebliche Impulse an die Hand und werfen neue Konzeptideen für Ihre Prophylaxe in den Raum.

Nach dieser Lektion können Sie:

- >> Die Preisgestaltung für Ihre Prophylaxe wirtschaftlich vornehmen
- >> Die Kapazität der Prophylaxe erhöhen
- >> Wirtschaftliche Chancen nutzen und Fehlerquellen minimieren

Wirtschaftliche Chancen der Prophylaxe optimal nutzen

- >> Wie organisiere ich die Prophylaxe?
- >> Wie vermeide ich die teuersten Fehler?
- >> Was ist ein Konzept und welches Konzept passt zu mir?

Kapazität der Prophylaxe erhöhen

- >> Wie erfolgt die Überleitung in die Prophylaxe?
- >> Wie begeistert man Patienten?
- >> Welche Rolle spielt Kommunikation?
- >> Wie grenze ich mich von anderen Praxen ab?

Preisgestaltung Ihrer Prophylaxe wirtschaftlich vornehmen

- >> Wie hoch sind die Kosten einer Prophylaxesitzung?
- >> Wie kalkuliert man den Preis einer Behandlung?
- >> Welche Abrechnungspositionen stehen zur Verfügung?

Prophylaxe ganz praktisch Live-Masterclass-Webinar

Jenni Wetendorf ist zahnmedizinische Prophylaxe-Assistentin und Praxismanagerin. Sie zeigt Ihnen in diesem Live-Masterclass-Webinar, wie Sie Schritt für Schritt Ihre Prophylaxe wirtschaftlich konzipieren.



DENTABILITY
akademie

Masterclass 2023

dentability-akademie.de/masterclass23



Monika Dietschmann
ZMV, NLP-Master

Dr. Ann-Kathrin Arp
Steuerberaterin

