

EXISTENZGRÜNDUNG – ERFOLGREICH IN DIE EIGENE PRAXIS STARTEN

Buchen Sie
jetzt unsere
Referenten



Dieser Existenzgründungs-Workshop ist praxisorientiert und anders!

Anders als bei üblichen Seminaren, werden die Teilnehmer*innen gleich „ins kalte Wasser“ geworfen. Jetzt heißt es „**learning by doing**“!

Anhand von **zwei fiktiven Zahnarztpraxen** erarbeiten sich die Teilnehmer*innen wichtige Fragestellungen und viel praktisches Wissen für eine erfolgreiche Praxisübernahme.

Abhängig von der Gruppengröße und der Intensität, mit der die Themen besprochen werden sollen, dauert der **Workshop mindestens 4 Stunden** und kann bis zur Tagesveranstaltung ausgeweitet werden.

Habe ich Ihr Interesse geweckt?

Dann freue ich mich auf Ihren Anruf, um zu besprechen, welche Seminare ich für Sie und Ihre Institution halten kann!

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer



95 %

Zufriedenheit
mit „Sehr gut“
bewertet!

Das sagen die Teilnehmer*innen über das Seminar:

- „Spannender Praxisvergleich von 2 Praxen (Echtsituation)“
- „Wirklich realitätsnah“
- „Sehr schöner interaktiver Workshop“
- „Referent ging gut und sachlich auf die Fragen ein“

Mein Name ist Michael Kreuzer und ich bin der Geschäftsführer und Inhaber der BestPraxis GmbH (ehemals ABZ BestPraxis GmbH). Seit nun über 25 Jahren bin ich auf die Beratung von Mandanten aus dem Bereich der akademischen Heilberufe spezialisiert.

Über meine Seminarreihe möchte ich die Teilnehmer*innen zu Größerem inspirieren, sie regelmäßig motivieren und ihnen auf ihrem Weg mit „Rat & Tat“ zur Seite stehen.

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer

Referent • Inhaber und Geschäftsführer

Termine

Einen Überblick über bereits gebuchte bzw. durchgeführte Seminare finden Sie auf unserer Webseite:

www.bestpraxis.de/events-list.php

Dauer der Seminare: ca. 4 Stunden

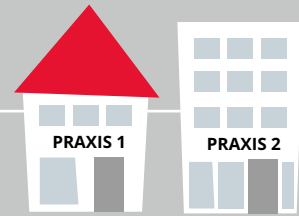


📍 BestPraxis GmbH
Kafelerstraße 4
81241 München
☎ 0171. 1000 448

✉ buero@bestpraxis.de
🌐 www.bestpraxis.de

EXISTENZGRÜNDUNG – ERFOLGREICH IN DIE EIGENE PRAXIS STARTEN

Seminarablauf



1

Herzlich willkommen in Ihrer neuen Praxis

Den Teilnehmer*innen werden **zwei (real wirkende) Praxen** präsentiert: Vom Lageplan, Bilder der Praxen (außen und innen), Internetpräsenz, Visitenkarten und dem Bericht unseres „Besichtigungstermins“ ist alles dabei.

Gruppenarbeit mit anschließendem Theorieteil

Die Teilnehmer*innen erarbeiten, welche Vor- und Nachteile die beiden Praxen haben und entscheiden, welche der beiden Praxen sie wählen würden. Die Ergebnisse werden im Plenum präsentiert. Im anschließenden Theorieteil, werden die Ergebnisse dann mit dem notwendigen Wissen untermauert.



2

3



Ihre neue Praxis in Zahlen

Von beiden Praxen erhalten die Teilnehmer*innen betriebswirtschaftliche Zahlen: Von der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) bis zur Einnahmen-Ausgaben-Rechnung.



4



Gruppenarbeit mit anschließendem Theorieteil

In Gruppen werden die Zahlen beider Praxen analysiert, Vor- und Nachteile herausgearbeitet und die Ergebnisse im Plenum wieder präsentiert. Und natürlich erhalten die Teilnehmer*innen im Nachgang wieder das theoretische Wissen, das für eine Praxisübernahme wichtig ist.



Ergebnis des Workshops

Durch die Gruppenarbeiten sowie das Wissen, das immer wieder durch den Referenten Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer präsentiert wird, erhalten die Teilnehmer*innen praktisches Wissen zu den Themen: Praxismarketing / Patientengewinnung, Betriebswirtschaft der Praxis und Mitarbeiterführung.