



Mit Fortbildungspunkten für
ZÄ gemäß BZÄK/DGZMK



Gesamtjahr 2026

BiMaCon-**Webinar-Programm** für die
Dentalbranche
(Zahnärztinnen und Zahnärzte, Praxispersonal)

Virtuell/Online
MS-Teams

Alle Seminare *live und online* 😊

BiMaCon – BildungsManagement & Consulting
Bechsteinstraße 4 – 80804 München / ☎ +49 89 92 77 96 30 – 💻 www.bimacon.eu



Liebe Lesende,

2026 bleibt Vieles gleich – und Einiges ändert sich ☺...

Wir haben unser Webinar-Programm überdacht, überarbeitet und gestrafft. Darüber hinaus bieten wir Ihnen noch mehr Flexibilität an. Wie wir das schaffen? Indem Sie einige unserer beliebten Webinare – auf Wunsch – nun orts- und zeitungebunden ansehen können.

Lernen und Wissenserwerb ist allerdings immer auch ein sozialer Prozess: der Austausch mit anderen, die Etablierung eines Netzwerkes und die interaktive Kommunikation sind wesentliche Punkte, weshalb wir in 2026 unsere Trainings nach wie vor als live-online Webinare durchführen. Und dies in dem gewohnten hochwertigen und exklusiven Rahmen.

Ein zentraler Aspekt – im Vergleich zu vielen anderen Seminaranbietern im dentalen Bereich: Hochprofessionelle Einstellung, unkompliziert Zugang über MS-Teams und die weiterhin strenge Limitierung der Teilnehmerzahl auf maximal 9 Personen ermöglichen ein intensives Durchdringen und Verstehen. Damit wird die Behaltens- und Wissensquote, auch nach der Fortbildung, gesichert.

Für Zahnärztinnen und Zahnärzte ist unser Trainingsangebot mit Fortbildungspunkten (nach BZÄK/DGZMK) versehen. Die entsprechende Punktzahl finden Sie bei dem jeweiligen Seminar auf den angegebenen Seiten.

Der Fokus unseres Webinarangebots liegt neben den Behandlern auf denjenigen, die das Herz und die Seele der Praxis sind: Engagierte ZMVs und PMs, die „den Laden am laufen“ halten. Hierfür verdienen Sie größten Respekt – und deswegen sind viele unserer Webinare auf Sie zugeschnitten. Für Ihre maximale Performance bekommen Sie Tools an die Hand, die Ihnen den Praxisalltag erleichtern sollen.

Mit unseren Webinaren können Sie nur gewinnen: Sie lernen bequem von zuhause oder der Praxis aus, erhalten ggf. Fortbildungspunkte (sowie ein Teilnahmezertifikat) und die Arbeit in kleinen Gruppen sichert Ihnen einen hohen Exklusivitätsgrad sowie einen wertvollen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen!

Rechtzeitig vor Seminarbeginn erhalten Sie stets eine E-Mail mit allen relevanten Informationen zum Webinar und einen Zugangslink.

Mit unserem Programm möchten wir Sie motivieren, jeden Tag noch ein Stückchen besser zu werden. Ganz nach unserer Philosophie: der Mensch steht im Mittelpunkt!

Es grüßt Sie herzlich

Ihr

Dr. Marc Elstner und das gesamte BiMaCon-Team

Auch in 2026 gilt:
Wir freuen uns auf Sie ☺

Künstliche/generative Intelligenz (KI) in der Zahnarztpraxis

	Thema	Trainer	Datum
S. 7	EU-KI-Verordnung: Risiko für Praxen – oder Chance? Was Zahnarztpraxen 2026 wissen und tun müssen...	Dr. Marc Elstner	Mi., 18.02.2026 14-17 Uhr
S. 6	Weniger Zettel – mehr Zeit: wie Du mit digitalen Lösungen und künstlicher Intelligenz mehr Zeit für das Wesentliche gewinnst	Dr. Marc Elstner	Mi., 11.03.2026 14-17 Uhr

Betriebswirtschaftliches Know how für Zahnärzte und ZMV

	Thema	Trainer	Datum
S. 9	25 % mehr Praxisgewinn!? Optimierung der Wirtschaftlichkeit in deiner Praxis	Dr. Marc Elstner	Sa., 18.04.2026 9-12 Uhr
S. 10	Stundensatz & Co. – Kalkulation von zahnärztlichen Leistungen und zentrale betriebswirtschaftliche Praxis-Kennziffern	Dr. Marc Elstner	Sa., 27.06.2026 9-12 Uhr

Unternehmensgründung für ZMV und PM

	Thema	Trainer	Datum
S. 12	Workshop Selbstständigkeit für ZMV und PM: „Ich gründe mein eigenes Unternehmen!“	Dr. Marc Elstner	Sa., 24.01.2026 Sa., 30.05.2026 Sa., 07.11.2026 jeweils 9-14 Uhr
S. 13	Marketing und Kundengewinnung für selbstständige ZMV und PM	Dr. Marc Elstner	Sa., 31.01.2026 Sa., 12.09.2026 9-13 Uhr
S. 14	Verhandlungstraining für selbstständige ZMV und PM: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!	Dr. Marc Elstner	Sa., 21.02.2026 Sa., 28.11.2026 9-13 Uhr
S. 15	Mehr rausholen – 20 clevere Steuer-Ideen für selbstständige ZMV/PM	Dr. Marc Elstner	Sa., 12.12.2026 9-13 Uhr

Kommunikation und Self-Care

	Thema	Trainer	Datum
S. 18	Kritische Patienten erfolgreich managen – mit Souveränität und Empathie	Dr. Marc Elstner	Mi., 03.06.2026 14-17 Uhr
S. 19	Seriös überzeugen anstatt zu überreden! Patienten für hochwertige Therapieoptionen begeistern	Dr. Marc Elstner	Mi., 24.06.2026 14-17 Uhr
S. 20	Stress-Resilienz für Behandler, ZMV und Assistenz: Powervoll arbeiten – ohne auszubrennen	Dr. Marc Elstner	Mi., 11.11.2026 14-17 Uhr

Du als Führungskraft: Good Leadership für Praxisinhaber und ZMV

	Thema	Trainer	Datum
S. 22	Team-Erfolg: Mitarbeitende und Kolleg*innen erfolgreich motivieren und führen	Dr. Marc Elstner	Mi., 01.04.2026 14-17 Uhr
S. 23	Neue Mitarbeitende finden und binden – wie du Bewerber für deine Praxis begeisterst	Dr. Marc Elstner	Mi., 02.09.2026 14-17 Uhr
S. 24	Führen in der Sandwich-Position: wie du als ZMV erfolgreich Chefs und Kolleginnen führst	Dr. Marc Elstner	Sa., 05.09.2026 9-12 Uhr

Wenn Sie an unseren Live-Online-Workshops teilnehmen möchten, können Sie uns gerne das Anmeldeformular (siehe Seite 28) ausgefüllt an info@bimacon.eu zusenden.

Noch einfacher geht es, wenn Sie das entsprechende Webinar über unseren Tentary-Shop buchen. Dann ist Ihre Teilnahme auf alle Fälle sichergestellt: <https://bimacon-marcelstner.tentary.com/>

Für all unsere durchgeführten Live-Online-Kurse gelten unsere AGB.

Bitte beachten Sie, dass es auch zu kurzfristigen Terminänderungen kommen kann – danke 😊 ... Stand: Dezember 2025



Künstliche/generative Intelligenz (KI) in der Zahnarztpraxis



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

EU-KI-Verordnung: Risiko für Praxen – oder Chance?

Was Zahnarztpraxen 2026 wissen und tun müssen...

Seminarziele:




- Du verstehst die rechtlichen und praktischen Auswirkungen des neuen EU AI Acts auf Ihre Zahnarztpraxis.
- Du erfährst, welche KI-basierten Systeme in deiner Praxis als „Hochrisiko-Anwendungen“ gelten könnten – z. B. bei Diagnostik-Software oder automatisierter Dokumentation.
- Du lernst, welche konkreten organisatorischen und technischen Maßnahmen du als Praxisinhaber:in bzw. Praxismanager:in treffen solltest, um rechtskonform und zukunftssicher aufgestellt zu sein.

Auszug aus den Programminhalten:

- Überblick: Der EU AI Act – Ziel, Struktur und Zeitplan der Umsetzung
- Welche KI-Anwendungen in Zahnarztpraxen relevant sind – heute und morgen
- Abgrenzung: Assistenzsystem, Diagnosehilfe oder Hochrisiko-Anwendung?
- Verantwortlichkeiten: Was Praxisinhaber:innen und Mitarbeitende wissen und tun müssen
- Datenschutz, Dokumentationspflichten und Umgang mit KI-generierten Inhalten
- Praxisfall-Analyse: Wie sieht ein konformer KI-Einsatz konkret aus?
- Checkliste: Erste Schritte für eine praxisspezifische Risikoanalyse

Methodik:

Kompakte Fachinputs zur aktuellen Gesetzeslage und praktischen Umsetzung; Interaktive Fallbeispiele aus dem Praxisalltag; Diskussionsimpulse mit Raum für individuelle Fragen aus dem Teilnehmerkreis

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 18.02.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Weniger Zettel – mehr Zeit: wie Du mit digitalen Lösungen und künstlicher Intelligenz mehr Zeit für das Wesentliche gewinnst

Seminarziele:

Als unternehmerisch tätige oder angestellte ZMV, genau so wie als Praxisinhaber*in, kennst du das: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit – das gilt bei der ePA genau so wie beim Thema generativer künstlicher Intelligenz, die heutzutage in den Praxisalltag integriert werden kann – und dir bei deinen administrativen Aufgaben in vielen Bereichen überzeugend und zielführend helfen kann..

KI bietet zahlreiche Einsatzmöglichkeiten, von Arztberichten bis zu Social-Media-Kampagnen, von Arbeitszeugnissen bis zur Erstellung von automatisierten Mahnungen oder Schreiben an kostenerstattende Stellen. Zahlreiche Anwendungsoptionen erleichtern den Arbeitsalltag.

So kann überbordende Bürokratie und lästiger Schreibkram vereinfacht werden und Zeit für das wirklich wichtige gewonnen werden.



Viele Super-Hacks und unbekannte Tipps sind garantiert! Versprochen.

Auszug aus den Programminhalten:

- Was kann ChatGPT alles (Agenten!) und wo liegen seine Grenzen?
- Welche weiteren Tools gibt es im Hinblick auf Abrechnung, Telefonmanagement
- Einsatzmöglichkeiten im Personalwesen, beim Marketing und im Social-Media-Bereich...
- Möglichkeiten der KI auch im Bereich der Diagnostik

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallbeispiele

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 11.03.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				



Betriebswirtschaftliches Know how für Zahnärzte und ZMV



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

25 % mehr Praxisgewinn?! Optimierung der Wirtschaftlichkeit in deiner Praxis

Seminarziele:

Die aktuelle wirtschaftliche Lage stellt Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber vor immer größere Herausforderungen. Die Energiekrise, steigende Personalkosten und eine hohe Inflation beeinflussen auch Ihre Praxis.

Wie kann in diesem komplexen Umfeld deine unternehmerische Situation verbessert werden?

In diesem Seminar werden seriöse und effiziente Strategien aufgezeigt, die wirklich schon am nächsten Tag in den Praxisalltag Eingang finden und einen sofortigen positiven Impact auf das Praxisergebnis haben können.




Unser Seminar richtet sich speziell an Praxisinhaber*innen und verantwortliche Mitarbeiter (ZMV), die die Praxis effizienter gestalten, Einsparpotenziale nutzen und den Umsatz steigern möchten.

Auszug aus den Programminhalten:

- Erfahre, wie Betriebskosten optimiert werden, ohne dabei an Qualität einzubüßen.
- Entdecke innovative Ansätze zur Patientengewinnung und -bindung, um Ihren Umsatz nachhaltig zu steigern.
- Lernen, wie du dein Team motivieren und effektiv einsetzen kannst, um die Wirtschaftlichkeit zu steigern.
- Erhalten Tipps zur Prozessoptimierung deiner Praxis, um Abläufe zu beschleunigen und Engpässe zu beseitigen.
- Erfahre, wie du Marketingstrategien an die veränderten Bedürfnisse deiner Zielgruppe anpassen und anwenden kannst

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 18.04.2026	09:00 – 12:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Stundensatz & Co. –

Kalkulation von zahnärztlichen Leistungen und zentrale betriebswirtschaftliche Praxis-Kennziffern

Seminarziele:

Die zielführende, revisionssichere und kompetente Liquidation zahnärztlicher Dienstleistungen ist für Abrechnungsprofis kein Problem. Häufig stellt sich aber die Frage, welcher Preis für die jeweiligen Leistungen (Endo, PZR, Bleaching ...) angemessen ist – und welcher Betrag pro Stunde denn verdient werden „muss“.

Wer sich hier auf den Steuerberater verlässt, ist nicht in wenigen Fällen „tatsächlich verlassen“. Fachliches Knowhow und Expertise haben hier im Regelfall die Abrechnungs-Mitarbeiter.

Abrechnung und Kalkulation sind letztlich zwei Seiten einer Medaille! Dieses Seminar hilft Ihnen die andere Seite, die der Kalkulation, besser zu verstehen und im Praxisalltag umzusetzen.




Und nicht zuletzt wird auch der angestellte Zahnarzt oder die Praxisinhaberin durch den Stundenhonorarsatz zu noch höherer Effizienz gebracht. Und das wirkt sich positiv auf die gesamte Praxis aus, glauben Sie mir 😊.

Auszug aus den Programminhalten:

- Kalkulationsschema
- Stundenhonorarsatzberechnung und Einsatz im Alltag
- Die PZR wirtschaftlich effizient verrechnet
- Zusammenhang zwischen Kalkulation und Abrechnung
- Kalkulation von variablen Gehaltsbestandteilen für DH, ZMP oder angestellten Zahnärzte

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 27.06.2026	09:00 – 12:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				



Unternehmensgründung für ZMV und PM (Teile 1-4)



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



Workshop Selbstständigkeit für ZMV/PM: „Ich gründe mein eigenes Unternehmen!“

Seminarziele:

Der Workshop unterstützt die Teilnehmenden dabei, zu klären, ob eine (Teil-)Selbstständigkeit eine berufliche Option im Gesundheitswesen (z. B. als ZMV oder PM) darstellen kann.

Es wird aufgezeigt, welche rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Stolpersteine beim „Projekt Selbstständigkeit“ vorhanden sind – und wie diese erfolgreich gemeistert werden können.

Ein Augenmerk liegt dabei auf dem Umgang mit Behörden und Institutionen (Gewerbe-/Finanzamt, Sozialversicherungsträger).

Der Einstieg in die Selbstständigkeit soll so einfach wie möglich gestaltet werden.

Auszug aus den Programminhalten:

- (Teil-)Selbstständigkeit oder Voll-Unternehmertum?
- Gewerbebetrieb oder Freiberufler?
- Infos zum Finanzamt und zur Buchführung
- Sozialversicherung und Thema Scheinselbstständigkeit
- Wirtschaftsrecht: Dienstvertrag und Rechnungen verfassen
- Marketing: Kundenakquise und Kundenbindung

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Unterlagen etc.

Teilnehmerkreis:

Angehende Unternehmer*innen und gründungswillige ZMV und PM

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition :
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 24.01.2026	9:00 – 14:00 Uhr	435,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 30.05.2026	9:00 – 14:00 Uhr	435,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 07.11.2026	9:00 – 14:00 Uhr	435,00 €

Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu / ☎ 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



Marketing und Kundengewinnung für selbstständige ZMV und PM

Seminarziele:

Tauche ein in die Welt des erfolgreichen Marketings und der gezielten Kundengewinnung! Unser exklusives Webinar (für ZMV und PM) bietet praxisnahe Einblicke in die neuesten Methoden und Tools, um deine Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten.

Erfahren, wie du deine individuelle Marke aufbaust, effektive Online-Präsenz schaffst und mit zielgerichteten Strategien potenzielle Kunden für dich gewinnst.

Von Social Media Marketing über Suchmaschinenoptimierung bis hin zu bewährten Offline-Methoden – wir vermitteln das gesamte Spektrum moderner Kundengewinnung. Lerne, wie du deine Stärken betonst, langfristige Kundenbeziehungen aufbaust und dich erfolgreich am Markt positionierst.

Verpasse nicht die Chance, dein Business auf das nächste Level zu heben!

Auszug aus den Programminhalten:

- Wie ticken Praxisinhaber*innen und was wollen sie?
- Wie komme ich in Kontakt mit Praxen und Praxisinhaber(innen)?
- Welche Offline-Methoden helfen?
- Welche Rolle spielen Google und SEO?
- Welche Bedeutung haben Homepages und was hat es mit der Landing-Page auf sich?
- Wie gestaltet man suchmaschinenoptimierte Texte?
- Social Media ist wichtig, oder?!

Teilnehmerkreis:

Selbstständige ZMV und PM, die solvente Praxen als zuverlässige und langjährige Kunden gewinnen möchten.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 31.01.2026	09:00 – 13:00 Uhr	395,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 12.09.2026	09:00 – 13:00 Uhr	395,00 €

Anmeldung und Informationen: www.bimacon.eu / info@bimacon.eu / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



Verhandlungstraining für selbstständige ZMV und PM: Wie du das bekommst, was dir zusteht!

Seminarziele:

Viele selbstständige ZMV oder PM tun sich schwer damit, ihre Fähigkeiten, ihr Können und ihr Engagement erfolgreich im Honorarverhandlungsgespräch „zu verkaufen“. Damit wird dann oftmals ein Stundensatz verhandelt, mit dem man eigentlich unzufrieden ist.

Das geht deutlich besser: Mit unserem Training lernst du praxisnah und anhand vieler Tipps, wie du ein faires und leistungsgerechtes Honorar verhandeln kannst.

*Wichtig: Hier lernst du **nicht** (!), wie du deinen Verhandlungspartner über den Tisch ziehst, sondern, wie du immer fair und aufrichtig ein verdientes und angemessenes Honorar aushandelst!*

Auszug aus den Programminhalten:

- Wie ticken Praxisinhaber*innen und was wollen sie?
- Einfluss meiner Persönlichkeit in Verhandlungen
- Wie überzeugen Sie unterschiedliche Persönlichkeitstypen?!
- Fallen und Fehler bei der Verhandlungsführung
- Gute Argumente, schlagkräftig und „richtig“ verpackt

Methodik:

Impulsgespräche, Diskussion, Simulation von
Mitarbeitergesprächen/Gehaltsverhandlungen, Praxisbeispiele

Teilnehmerkreis:

ZMV und PM, die daran interessiert sind, bei der nächsten Honorarverhandlung eine leistungsgerechte und faire Vergütung zu erzielen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 21.02.2026	09:00 – 13:00 Uhr	395,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 28.11.2026	09:00 – 13:00 Uhr	395,00 €

Anmeldung und Informationen: www.bimacon.eu / info@bimacon.eu / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

*Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator*



Mehr rausholen – 20 clevere Steuer-Ideen für selbstständige ZMV/PM

Seminarziele:

Du arbeitest als selbstständige ZMV oder Praxismanagerin und möchtest wissen, wo steuerlich noch Potenzial liegt? In diesem Workshop erhältst du 20 praxiserprobte Ideen, mit denen du deine Selbstständigkeit cleverer gestalten kannst. Dabei geht es nicht um trockene Theorie, sondern um konkrete Impulse: Wo kann man Ausgaben besser nutzen? Welche Investitionen lohnen sich steuerlich besonders? Und worauf sollte man achten?

Wichtig: Dieser Workshop ersetzt keine Steuerberatung. Du erhältst Anregungen aus der Praxis für die Praxis – verständlich, kompakt und inspirierend. Ziel ist es, gemeinsam herauszufinden, welche Themen du mit Ihrer Steuerberatung besprechen solltest, um den größtmöglichen Nutzen aus deiner selbstständigen Tätigkeit zu ziehen.

Auszug aus den Programminhalten:



- Die Zeit fliegt – und lässt sich steuern, zumindest bei Steuern ☺
- Betriebsausgaben – wirklich an ALLES gedacht?
- Steuern sparen mit Family und Co...
- Wer schreibt? Der bleibt!
- Nichts vergessen? Sicher?!!! Ich wette, da gibt es noch ein paar Positionen ☺

Methodik:

Impulsgespräche, Diskussion, Tipps und allgemeine Infos.

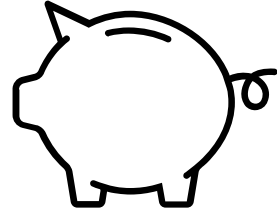
Teilnehmerkreis:

Unternehmerisch tätige ZMV, die ihre Steuerlast legal reduzieren wollen...

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 12.12.2026	09:00 – 13:00 Uhr	395,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				

Kombi-Angebot

„Unternehmensgründung für ZMV und PM“



- **Geld sparen** ist immer gut, auch und erst recht bei sinnvollen Investitionen in das eigene Wissen.
- Daher bieten wir Ihnen im Bereich „Unternehmensgründung“ die Kombination aus den **vier Trainingsmodulen**
 1. „Workshop Selbstständigkeit für ZMV/PM: „Ich gründe mein eigenes Unternehmen!““,
 2. „Marketing und Kundengewinnung für selbstständige ZMV und PM“ ,
 3. „Verhandlungstraining für selbstständige ZMV und PM: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!“
 4. Mehr rausholen – 20 clevere Steuer-Ideen für selbstständige ZMV/PMzum besonderen Preis an.
- Bei **Buchung aller vier Module** (in den genannten bzw. zur Auswahl stehenden Terminen) zahlen Sie **nur 1.445,00 Euro** anstatt 1.630,00 Euro.
- Sollten Sie **drei der vier genannten Module** besuchen wollen, können wir hier auch einen Rabatt anbieten: **1.095,00 Euro** anstatt 1.235,00 Euro.



Kommunikation und Self Care



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Kritische Patienten erfolgreich managen – mit Souveränität und Empathie

Seminarziele:

Jeder (Zahn-)Mediziner kennt ihn: Den einen Patienten, dessen Name im Terminbuch schon einen inneren Seufzer auslöst. Ein gedehntes „Oh nein, nicht der schon wieder ...“, gefolgt von der Sorge: „Das wird sicher wieder anstrengend.“

Doch genau diese Situationen müssen weder nervenaufreibend noch kräftezehrend sein!

Die gute Nachricht: Der Umgang mit „kritischen Persönlichkeiten“ ist einfacher, als Sie denken. Es geht nicht nur darum, individuelle Ansprüche zu verstehen, sondern auch darum, die richtigen Strategien für souveräne und entspannte Kommunikation anzuwenden – selbst bei den herausforderndsten Charakteren.



Machen Sie den nächsten Termin mit herausfordernden Patienten zu einer Erfolgsgeschichte – für Sie und Ihr Team! Lassen Sie sich inspirieren, Ihre Kommunikationskompetenz auf ein neues Level zu heben und damit nicht nur Ihren Praxisalltag zu erleichtern, sondern auch das Vertrauen Ihrer Patienten zu stärken.

Auszug aus den Programminhalten:

- Was macht Patienten schwierig?
- Wie umgehen mit Nörglern, Kritikern und Zuspätkommern
- Konzepte typgerechter Kommunikation
- Wie sage ich es richtig?
- Klare Kante bei Cholerikern
- Patienteneinwänden erfolgreich begegnen

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 03.06.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator

Seriös überzeugen anstatt zu überreden! Patienten für hochwertige Therapieoptionen begeistern

Seminarziele:

In einer Zeit steigenden wirtschaftlichen Drucks für Zahnarztpraxen, gekennzeichnet durch gestiegene Kosten und kaum höhere Honorare durch Kassenleistungen, gewinnt die gezielte Ansprache des Patienten als Nachfrager nach höherwertigen zahnmedizinischen Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung.

Dieses Seminar zeigt, wie durch eine gezielte Kommunikation, einschließlich non-verbaler Aspekte, Patienten für sinnvolle Komfortleistungen sensibilisiert und begeistert werden können. Dabei erreichst du gleich zwei Ziele auf einmal: Der Patient profitiert von einer noch besseren Versorgung, während die Praxis, auf ethische und seriöse Weise, Einnahmeverluste kompensieren kann.

Das Seminar richtet sich speziell an Zahnmediziner(innen) und Mitarbeitende (ZMV/PM), die ihre Kommunikationsfähigkeiten weiterentwickeln möchten, um den Bedürfnissen ihrer Patienten gerecht zu werden und gleichzeitig den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Praxis zu stärken.

Auszug aus den Programminhalten:

- Erfahre, wie du den Wert deiner Leistungen klar kommunizierst und die Vorteile für den Patienten herausstellst, um ihn von sinnvollen Zusatzleistungen zu überzeugen.
- Lerne, Einwände und Bedenken souverän zu behandeln und mögliche Widerstände zu überwinden, um eine gemeinsame vertrauensvolle, sinnvolle Entscheidungsfindung zu ermöglichen.

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion



4
Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 24.06.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €

Anmeldung und Informationen: www.bimacon.eu / info@bimacon.eu / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Stress-Resilienz für Behandler, ZMV und Assistenz: Powervoll arbeiten – ohne auszubrennen

Seminarziele:

Hohe Arbeitsbelastung, anspruchsvolle Patienten und gelegentliche Teamkonflikte – der Praxisalltag stellt Zahnärzte und Praxismitarbeiter täglich vor große Herausforderungen. Um langfristig leistungsfähig und gesund zu bleiben, ist ein souveräner Umgang mit Stress entscheidend.

In diesem kompakten Webinar erhältst du praxisnahe Strategien, um Stress gezielt zu bewältigen – oder ihn idealerweise gar nicht erst entstehen zu lassen. Du erfährst, wie du deine eigene Resilienz stärkst, innere Ressourcen aktivierst und mit den richtigen Tools gelassen und handlungsfähig bleibst.

Resilienz ist trainierbar! Mit einer klaren Haltung, effektiven Methoden und gezielter Selbstfürsorge meisterst du selbst anspruchsvolle Situationen mit mehr Leichtigkeit und Energie. Packe deinen persönlichen Notfallkoffer für mehr Widerstandskraft im Praxisalltag!

Auszug aus den Programminhalten:

- Was sind Stressauslöser und wie können sie vermieden werden?
- Innere Haltung und Einstellung als stresslösende Faktoren
- Was verändert sich bei der Kommunikation unter Stress?
- Wichtige Tools zur Stressbewältigung

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Best practice

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 11.11.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu / ☎ 0 89 92 77 96 30				



Du als Führungskraft: Good Leadership für Praxisinhaber und ZMVs



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Team-Erfolg: Mitarbeitende und Kolleg*innen erfolgreich führen

Seminarziele:

Um das Praxisteam erfolgreich zu führen, optimal zu fördern und eine emotionale Bindung zum Unternehmen Zahnarztpraxis zu schaffen, ist es wichtig, jeden einzelnen Mitarbeiter richtig einzuschätzen. – Das gilt für den Praxisinhaber genauso wie die personalverantwortliche ZMV oder PM. In einer Zeit, in der ein ausgeprägter Fachkräftemangel herrscht, gilt es, die Möglichkeiten zu erkennen, wie mit unterschiedlichen Typen effizient zusammengearbeitet werden kann.

Die Lösung im Umgang mit unterschiedlichen Kolleginnen ist dabei einfacher als gedacht: Unterschiedliche Mitarbeiter haben individuelle Ansprüche. Es stellt sich also die Frage, wie alle Mitarbeitenden erfolgreich und souverän in das Praxisteam integriert und zu Höchstleistungen motiviert werden können.

Der Schlüssel hierfür liegt in der Empathie-Fähigkeit des Praxisinhabers (und der PM/ZMV) als Führungskraft und seiner/ihrer Umgangsweise mit verschiedenen Persönlichkeitstypen von Arbeitnehmern.

Das Seminar gibt Tools und Tipps an die Hand, wie Mitarbeitende typgerecht zu führen sind und zu Höchstleistungen animiert werden können.

Konkrete Tipps gibt's auch zum Thema „schwierige“ Mitarbeiter. – *Wenn man nämlich weiß, wie diese ticken sind sie meistens nicht mehr ganz sooooo kompliziert 😊*

Auszug aus den Programminhalten:

- Was ist Führung und wovon „hängt“ gute Führung ab?
- Kurze Selbstreflexion: welche Führungspersönlichkeit bin ich?
- Führen heißt motivieren!
- Wie führt man Mitarbeiter „typgerecht“?
- Umgang mit „schwierigen“ Mitarbeitern oder Kollegen

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 01.04.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €

Anmeldung und Informationen: www.bimacon.eu / info@bimacon.eu / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



4

Fortbildungspunkte
ZÄ gemäß
BZÄK/DGZMK

Neue Mitarbeitende finden und binden – wie du Bewerber für deine Praxis begeisterst

Seminarziele:

Du als Praxisinhaber/in oder auch als leitende ZMV/PM kennst es: Geeignetes und fachkundiges zahnärztliches Personal zu finden, für die Praxis zu gewinnen und langfristig zu binden, wird zunehmend herausfordernder. Zudem haben die neuen Berufs-Generationen (Schlagwort: Gen Z) veränderte Erwartungen und Vorstellungen vom Arbeitsleben allgemein und von der konkreten Ausgestaltung des eigenen Arbeitsplatzes.

Dies führt zu der Herausforderung, zum Praxisteam passende Mitarbeiter*innen zu finden/gewinnen, sie an das eigene Unternehmen zu binden und zu High-Performern zu entwickeln.

Mit diesem Seminar erlangst du einen fundierten Einblick in neue Personalgewinnungs-Methoden und in die Denk- und Handlungsweise von unterschiedlichen Bewerbertypen. Damit überzeugst du direkt im Erstgespräch – und der Bewerber wird zu deinem neuen Mitarbeiter!




Ein weiterer Aspekt ist die typgerechte Motivierung der neuen Arbeitnehmer, damit diese ein langfristiges und belastbares Commitment zur Praxis entwickeln können.

Auszug aus den Programminhalten:

- Moderne, digitale Formen der Mitarbeitergewinnung
- Von Industrie- und Wissensunternehmen lernen
- Bedarfe der Gen Z
- Persönlichkeitsanalyse von Bewerber(typen)
- Erfolgreiche Ansprache von Bewerbern und Bindung an die Praxis

Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 02.09.2026	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  www.bimacon.eu /  info@bimacon.eu /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

*Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator*



Führen in der Sandwich-Position: wie du als ZMV erfolgreich Chefs und Kolleginnen führst

Seminarziele:

Als ZMV und Praxismanagerin hat man ein faszinierendes Aufgabengebiet und ist oftmals die rechte Hand des Chefs/der Chefin. Zugleich führt diese herausgehobene Position zu Herausforderungen; wie soll man es Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen recht machen?

Hier ist es wichtig, geeignete Tools und Strategien zu entfalten, die beides zum Ziel haben: eine zielgerichtete Ansprache, Steuerung und Motivation aller Mitarbeitenden in der Praxis. Für eine ZMV, die das Herz einer erfolgreichen Praxis darstellt, nicht immer ein leichtes Unterfangen.

Wichtig ist das Etablieren einer emotionalen Bindung aller Beteiligten zur Praxis und jeden Akteur typgerecht einzuschätzen: In einer Zeit, in der ein ausgeprägter Fachkräftemangel herrscht, gilt es, die Möglichkeiten zu erkennen, wie mit unterschiedlichen Typen effizient zusammengearbeitet werden kann.

Die Lösung im Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten ist dabei einfacher als gedacht: Unterschiedliche Menschen haben individuelle Ansprüche. Es stellt sich also die Frage, wie alle Mitarbeitenden erfolgreich als Team agieren. Der Schlüssel hierfür liegt in der Empathie-Fähigkeit der PM/ZMV als Führungskraft.

Das Seminar gibt dir Tools und Tipps an die Hand, wie du Chefs und Mitarbeitende typgerecht – zum Wohle der Praxis – „führen“ kannst. ☺

Auszug aus den Programminhalten:

- Was ist Führung und wovon „hängt“ gute Führung ab?
- Was bedeutet Führung in der Sandwich-Position
- Kurze Selbstreflexion: welche Führungspersönlichkeit bin ich?
- Wie führt man Menschen unbewusst und „typgerecht“?
- Umgang mit „schwierigen“ Persönlichkeiten ☺

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 05.09.2026	09:00 – 12:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen: www.bimacon.eu / info@bimacon.eu / ☎ 0 89 92 77 96 30				



Patientenkommunikations- Workshop individuell für Ihre Zahnarztpraxis!



Ihr Trainer:
Dr. Marc Elstner

Promovierter Business-Trainer,
zertifizierter DiSG®-Trainer und
Business-Coach, gesetzlich
lizenzierter Mediator



Kontakt:
info@bimacon.eu
0 89 92 77 96 30

Wir freuen uns auf Ihre
Anfrage! ☺

Individuelles Praxistraining – für Sie und Ihre Mitarbeitenden vor Ort

Warum nicht das ganze Team empowern mit einem persönlichen und exklusiven Praxis-Training?

Gerade im aktuellen Umfeld wird es schwieriger, Patienten für Komfortleistungen und wirklich langlebige, ästhetisch beste Leistungen zu überzeugen.

Wie Sie Ihren jeweiligen Patienten mitnehmen auf eine Reise, die ihm ein wunderschönes und strahlendes Lächeln schenkt, können Sie in unserem individuell auf Ihre Praxis zugeschnittenen

Patientenkommunikations-Workshop

erlernen und erfahren.

Die Investition in diese Team-Fortbildung amortisiert sich im Regelfall schon im ersten Monat, wenn Sie und Ihr Praxisteam das Erlernte zielstrebig umsetzen.

Zwei unserer Mandanten sollen hier zu Wort kommen:

Fit4Zahn Zahnarzt Erlangen:

Wir hatten mit Marc ein Kommunikationsseminar als inhouse-Veranstaltung durchgeführt. Von der Konzeption bis zur Durchführung hat alles prima geklappt, seine empathische und motivierende Art hat alle Teilnehmer abgeholt und ihnen neue Sichtweisen und Hilfestellungen angeboten. Die Planung des Workshops und Kostenaufstellungen waren stets nachvollziehbar, fair und angemessen.

Uns hat die Veranstaltung insgesamt sehr gut gefallen und können daher Marc nur danken und uneingeschränkt weiterempfehlen.

ZMVZ Dr. Spänle GmbH

Das Coaching wurde sehr spannend gestaltet, wir konnten als Team viel daraus ziehen. Es hat sehr viel Spaß gemacht, auch das aktive Mitarbeiten aller Teilnehmer durch Gruppenarbeiten sorgte dafür, dass der Tag wie im Fluge verging. Das Erlernte ist gut umsetzbar, wir bedanken uns herzlich für Ihre Zeit.

E-Mail-Anmeldung: info@bimacon.eu

BiMaCon – BildungsManagement & Consulting

Bechsteinstraße 4 – 80804 München / ☎ +49 89 92 77 96 30 – 💻 www.bimacon.eu

☐ **Ja, ich/wir buche(n) verbindlich das folgende Seminar:**

Seminartitel/Thema

Termin

Teilnehmer/in 1 (Vorname, Nachname)

E-Mail

Teilnehmer/in 2 (Vorname, Nachname)

E-Mail

☐ **Rechnungsadresse und Ansprechpartner:**

Firma/Unternehmen

Ansprechpartner

Straße und Hausnummer

E-Mail

Postleitzahl und Ort

Telefon (und ggf. Telefax)

Die Allgemeinen Anmeldebedingungen habe ich zur Kenntnis genommen. Mit der Anmeldung werden diese anerkannt.

Datum, Unterschrift., ggf. Firmenstempel

1 Anwendungsbereich

Die nachfolgenden Anmeldebedingungen gelten für alle Geschäftsbeziehungen zwischen BiMaCon und dem Teilnehmer eines Workshops/Seminars oder einer Mediations- oder Coaching-Maßnahme. Sie werden mit Anmeldung anerkannt. Abweichende Bedingungen des Teilnehmers werden grundsätzlich nicht anerkannt, es sei denn, ihrer Geltung wird ausdrücklich zugestimmt.

2 Anmeldung/Buchung und Gebühren sowie Informationen zum Zahlungsverzug

Bitte richten Sie Ihre Anmeldung über das Anmeldeformular oder per Email an BiMaCon. Mit Anmeldung sind Teilnahme und Zahlung bindend. Eine Anmeldebestätigung mit Rechnung wird per Post oder E-Mail zugestellt. Die Begleichung der Teilnahmegebühren hat per Überweisung zu erfolgen, in Ausnahmefällen per Barzahlung am Seminartag. Die auf der Rechnung angegebenen Zahlungsfristen sind einzuhalten, andernfalls befindet sich der Teilnehmer im Zahlungsverzug. Skontoabzug wird nicht gewährt.

3 Zertifikat/Teilnehmer-Nachweis

Nach Abschluss der Bildungsmaßnahme erhält der Teilnehmer ein personalisiertes Zertifikat, in dem die Kursteilnahme bestätigt wird.

4 Rücktritt von Veranstaltungen

Ein Rücktritt ist bis spätestens 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn nur schriftlich und gegen eine Bearbeitungsgebühr möglich. Bei den Seminaren fällt eine Rücktrittsgebühr in Höhe von Euro 150,00 an. Bei späterem Rücktritt wird die gesamte Kursgebühr fällig und einbehalten. Die Abmeldung ist erst verbindlich mit einer Rücktrittsbestätigung durch BiMaCon. Rücktrittswünsche geben Sie bitte ausschließlich schriftlich BiMaCon bekannt.

Bei Coaching- und Mediations-Sitzungen müssen diese mindestens eine Woche vor dem fälligen Termin abgesagt werden. Andernfalls wird das gesamte vereinbarte Honorar für die Maßnahme fällig. Auch hier gilt: die Stornierung ist erst verbindlich mit einer Rücktrittsbestätigung durch BiMaCon. Rücktrittswünsche geben Sie bitte ausschließlich schriftlich BiMaCon bekannt.

5 Absage von Veranstaltungen

Muss eine Veranstaltung aus unvorhergesehenen Gründen, wie z. B. wegen Ausfalls eines Dozenten/ einer Dozentin, wegen ungenügender Beteiligung durch Stornierungen oder aus sonstigen organisatorischen Gründen abgesagt werden, erfolgt eine zeitnahe Benachrichtigung. Die bezahlte Teilnehmergebühr wird zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen, es sei denn, diese beruhen auf vorsätzlichem, grob fahrlässigem Verhalten oder der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten von BiMaCon.

Im Übrigen behält sich BiMaCon in Ausnahmefällen die Änderung von Terminen, Dozenten und geringfügigen Änderungen der Seminarinhalte unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung und des Vertragszweckes vor.

6 Urheberrecht

Die den Teilnehmern einer von BiMaCon durchgeführten Bildungsmaßnahme zur Verfügung gestellten begleitenden Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen ohne Einwilligung des Urhebers nicht vervielfältigt werden.

Der Teilnehmer erklärt sich unwiderruflich mit der ggf. anfallenden unentgeltlichen Anfertigung von Ton- und Bildaufnahmen seiner Person anlässlich der Teilnahme an Weiterbildungen und Seminaren, an den angefertigten Ton-/ Bildaufnahmen gleich welchen Inhalts und gleich welcher Zweckbestimmung, ebenfalls unentgeltlich aller entstandenen oder entstehenden urheberrechtlichen Nutzungs-, Leistungsschutz-, Persönlichkeits- oder sonstiger Rechte, einschließlich des Rechts am eigenen Bildnis sowie des Namensrechts und alle Nutzungsrechte hieran, an BiMaCon einverstanden.

7 Datenschutz

BiMaCon behandelt übermittelte Daten, auch personenbezogene Daten, ausschließlich zu Zwecken der Information, Veranstaltungsorganisation und -durchführung.

8 Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Anmeldebedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein, berührt dies die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht. Im Falle einer ungültigen Bestimmung tritt eine gültige Regelung, deren Sinn und Zweck der ursprünglichen Bestimmung nahe kommt.



Haben Sie Vorschläge für ein Webinar, das Sie (noch) nicht bei uns gefunden haben?

Gerne erarbeiten wir für Sie und Ihre Praxis Unternehmen interessante neue Konzepte für Schulungen und Workshops.

Kontakt:

www.bimacon.eu
info@bimacon.eu
0 89 92 77 96 30



© BiMaCon, Stand: Dezember 2025