



## Erstes Halbjahr 2024

# BiMaCon-Seminarprogramm für die Dentalbranche (ZÄ/ZA, ZMV, PM, DH, ZMP, FZP, ZFA)

Seminarstandort:  
Virtuell/Online  
MS-Teams

Alle Seminare online,  
bequem von zuhause aus!

BiMaCon – BildungsManagement & Consulting  
Bechsteinstraße 4 – 80804 München / ☎ +49 89 92 77 96 30 – 🌐 [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu)

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir möchten Sie auf Ihrem Weg in die berufliche Zukunft begleiten – und offerieren Ihnen hierfür ein ausgewähltes, didaktisch ausgereiftes und praxisorientiertes Trainingsangebot, das speziell auf den zahnmedizinischen Bereich und Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Die hier vorgestellten Seminare und Workshops sind Teilnehmer-offen; wir bieten Ihnen aber auch an, die Inhalte in einem speziell entwickelten Inhouse-Konzept durchzuführen, das die Details und Spezifika Ihrer (zahn-)ärztlichen Praxis besonders berücksichtigt.

Unsere Trainerinnen und Trainer sind hochprofessionell und jeweils Experten auf ihrem Gebiet. Langjährige berufliche Erfahrung, gepaart mit didaktischer Kompetenz ermöglichen Ihnen als Teilnehmer/-in einen effizienten und nachhaltigen Lernerfolg.

Ziel unseres Seminarangebots ist es, Ihnen konkrete Hilfestellungen für die Praxis und den täglichen Arbeitsalltag zu geben. Dementsprechend sind unsere Kurse ganz auf das Thema Handlungskompetenz zugeschnitten.


Unsere Seminare und Workshops werden seit 2021 online mittels MS-Teams durchgeführt. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass „Lernen von zuhause“ viele Vorteile bietet und von unseren Kunden gewünscht und gerne angenommen wird.

Rechtzeitig vor Seminarbeginn erhalten Sie eine E-Mail mit allen relevanten Informationen und einem Zugangslink zum Seminar.

Mit unserem Programm möchten wir Sie motivieren, jeden Tag noch ein Stückchen besser zu werden und – unserem Motto gemäß – Ihr individuelles Potenzial zu entdecken und erfolgreich zu entfalten.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr



Marc Elstner und das gesamte BiMaCon-Team

Wir freuen uns auf Sie



# Übersicht über das Webinar- und Workshop-Programm (1)

## Unternehmensgründung/Unternehmensführung für ZMV und PM

	Thema	Trainer	Datum
S. 9	Workshop Selbstständigkeit für ZMV und PM: „Ich gründe mein eigenes Unternehmen!“	Dr. Marc Elstner	Sa., 23.03.2024 Sa., 18.05.2024
S. 10	Marketing und Kundengewinnung für selbstständige ZMV und PM	Dr. Marc Elstner	Fr., 14.06.2024
S. 11	Verhandlungstraining für selbstständige ZMV und PM: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!	Dr. Marc Elstner	Sa., 29.06.2024

## Betriebswirtschaftliches Kompendium für die Zahnarztpraxis

	Thema	Trainer	Datum
S. 14	Teil 1: Finanzbuchhaltung – Basics, Options & Solutions	Dr. Marc Elstner	Mi., 07.02.2024
S. 15	Teil 2: Lohnbuchhaltung/Basics und steueroptimierte Vergütungsmöglichkeiten	Dr. Marc Elstner	Mi., 06.03.2024
S. 16	Teil 3: Gewinnoptimierung: Zentrale Hebel zur Kostensenkung und Honorarsteigerung	Dr. Marc Elstner	Mi., 10.04.2024
S. 17	Teil 4: Kalkulation von zahnärztlichen Leistungen und Arbeiten mit dem Stunden-Honorarsatz	Dr. Marc Elstner	Mi., 12.06.2024

## Patientenkommunikation

	Thema	Trainer/in	Datum
S. 20	Souveräner Umgang mit herausfordernden und kritischen Patienten	Dr. Marc Elstner	Mi., 14.02.2024
S. 21	Zielführende Patientengespräche: Therapieoptionen finanziell erfolgreich vermitteln	Dr. Marc Elstner	Sa., 13.04.2024

*Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen*  
*Benjamin Franklin*

# Übersicht über das Webinar- und Workshop-Programm (2)

## People & Leadership: Personalwirtschaftliches Kompendium

	Thema	Trainer	Datum
S. 24	Teil 1: Moderne Formen der Mitarbeitergewinnung in Zeiten des Fachkräftemangels	Dr. Marc Elstner	Mi., 28.02.2024
S. 25	Teil 2: Mitarbeiter typgerecht anleiten und führen	Dr. Marc Elstner	Sa., 17.03.2024
S. 26	Teil 3: Mitarbeiter begeistern und motivieren	Dr. Marc Elstner	Mi., 17.04.2024
S. 27	Teil 4: Mehr Netto vom Brutto – Win-win für Chef(in) und Mitarbeiter(in)	Dr. Marc Elstner	Mi., 26.06.2024

## Abrechnungswissen kompakt!

	Thema	Trainer	Datum
S. 30	Vermeidung von Honorarverlusten durch richtige und vollständige Dokumentation	Sabrina Schramm	Mi., 14.02.2024
S. 31	Wirtschaftlichkeit der Abrechnung in Zeiten der Budgetierung	Susanne Eßer	Mi., 28.02.2024
S. 32	GOZ versus BEMA – Honorar nachhaltig verbessern!	Sabrina Schramm	Mi., 13.03.2024
S. 33	Endodontologie richtig und vollständig abrechnen – aus Liebe zum Zahn	Sabrina Schramm	Mi., 17.04.2024
S. 34	Durchsetzungsstarker und erfolgreicher Umgang mit Erstattungsstellen	Susanne Eßer	Fr., 19.04.2024
S. 35	Konservierende Leistungen	Susanne Eßer	Fr., 03.05.2024
S. 36	Abrechnung für das kleine Praxislabor	Susanne Eßer	Fr., 07.06.2024

*„Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung, keine Bildung.“*

*John F. Kennedy*

## Praxismanagement

	Thema	Trainer/in	Datum
S. 38	Den Praxisalltag noch besser meistern – mit künstlicher Intelligenz (KI-Tools)	Dr. Marc Elstner	Mi., 20.03.2024
S. 39	Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis – von Regularien zu Praxistipps	Brit Doleschal	Fr., 22.03.2024
S. 40	Individuelles Praxistraining – für Sie und die Mitarbeiter/Kollegen vor Ort	Dr. Marc Elstner	Nach Vereinbarung

Zu allen vorstehenden Webinaren bieten wir **auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Workshops in Ihren Praxisräumen** an. Damit kann ihr gesamtes Team profitieren und die vermittelten Inhalte lassen sich schnell und einfach in den Praxisalltag integrieren. Für Fragen hierzu schreiben Sie einfach eine kurze E-Mail: [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu).



# Chronologische Übersicht (1. Halbjahr 2024)

Datum	Seite	Thema	Trainer	Sachgebiet
<b>Februar</b>				
Mi., 07.02.24	S. 14	Finanzbuchführung	Elstner	BWL
Mi., 14.02.24	S. 20	Souveräner Umgang mit herausfordernden und kritischen Patienten	Elstner	Kommunikation
Mi., 14.02.24	S. 30	Vermeidung von Honorarverlusten durch richtige und vollständige Dokumentation	Schramm	Abrechnung
Mi., 28.02.24	S. 24	Moderne Formen der Mitarbeitergewinnung in Zeiten des Fachkräftemangels	Elstner	People/ Leadership
Mi., 28.02.24	S. 31	Wirtschaftlichkeit der Abrechnung in Zeiten der Budgetierung	Eßer	Abrechnung
<b>März</b>				
Mi., 06.03.24	S. 15	Lohnbuchhaltung	Elstner	BWL
Mi., 13.03.24	S. 32	GOZ versus BEMA – Honorar nachhaltig verbessern!	Schramm	Abrechnung
Sa., 17.03.24	S. 25	Mitarbeiter typgerecht anleiten und führen	Elstner	People and Leadership
Mi., 20.03.24	S. 38	Den Praxisalltag noch besser meistern – mit künstlicher Intelligenz (KI-Tools)	Elstner	Management
Fr., 22.03.24	S. 39	Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis – von Regularien zu Praxistipps	Doleschal	Management
Sa., 23.03.24	S. 9	Workshop Selbstständigkeit/ Unternehmensgründung für ZMV und PM	Elstner	Unternehmensführung: ZMV/PM

# Chronologische Übersicht (1. Halbjahr 2024)

Datum	Seite	Thema	Trainer	Sachgebiet
<b>April</b>				
Mi., 10.04.24	S. 16	Gewinnoptimierung: Zentrale Hebel zur Kostensenkung und Honorarsteigerung	Elstner	BWL
Sa., 13.04.24	S. 21	Zielführende Patientengespräche: Therapieoptionen finanziell erfolgreich vermitteln	Elstner	Kommunikation
Mi., 17.04.24	S. 33	Endodontologie richtig und vollständig abrechnen – aus Liebe zum Zahn	Schramm	Abrechnung
Mi., 17.04.24	S. 26	Mitarbeiter begeistern und motivieren	Elstner	People and Leadership
Fr., 19.04.24	S. 34	Durchsetzungsstarker und erfolgreicher Umgang mit Erstattungsstellen	Eßer	Abrechnung
<b>Mai</b>				
Fr., 03.05.24	S. 35	Konservierende Leistungen	Eßer	Abrechnung
Sa., 18.05.24	S. 9	Workshop Selbstständigkeit/ Unternehmensgründung für ZMV und PM	Elstner	Unternehmensführung: ZMV/PM
<b>Juni</b>				
Fr., 07.06.24	S. 36	Abrechnung für das kleine Praxislabor	Eßer	Abrechnung
Mi., 12.06.24	S. 17	Kalkulation von zahnärztlichen Leistungen und Arbeiten mit dem Stunden-Honorarsatz	Elstner	BWL
Fr., 14.06.24	S. 10	Marketing und Kundengewinnung für selbstständige ZMV und PM	Elstner	Unternehmensführung: ZMV/PM
Mi., 26.06.24	S. 27	Mehr Netto vom Brutto – Win-win für Chef(in) und Mitarbeiter(in)	Elstner	People and Leadership
Sa., 29.06.24	S. 11	Verhandlungstraining für selbstständige ZMV und PM: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!	Elstner	Unternehmensführung: ZMV/PM



# Unternehmensgründung/ Unternehmensführung für ZMV und PM





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, 23.03.2024	9:30 – 15:00 Uhr	385,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 18.05.2024	9:30 – 15:00 Uhr	385,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto: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:

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

Erfahren Sie, wie Sie Ihre individuelle Marke aufbauen, effektive Online-Präsenz schaffen und mit zielgerichteten Strategien potenzielle Kunden für sich gewinnen.

Von Social Media Marketing über Suchmaschinenoptimierung bis hin zu bewährten Offline-Methoden – wir vermitteln Ihnen das gesamte Spektrum moderner Kundengewinnung. Lernen Sie, wie Sie Ihre Stärken betonen, langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und sich erfolgreich am Markt positionieren.

Verpassen Sie nicht die Chance, Ihr 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?
- Was 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	Freitag, 14.06.2024	14:00 – 18.30 Uhr	375,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto: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 Sie das bekommen, was Ihnen 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 lernen Sie praxisnah und anhand vieler Tipps, wie Sie ein faires und leistungsgerechtes Honorar verhandeln können.

*Wichtig: Hier lernen Sie nicht (!), wie Sie Ihren Verhandlungspartner über den Tisch ziehen, sondern Sie lernen, wie Sie immer fair und aufrichtig ein verdientes und angemessenes Honorar aushandeln!*

### 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:

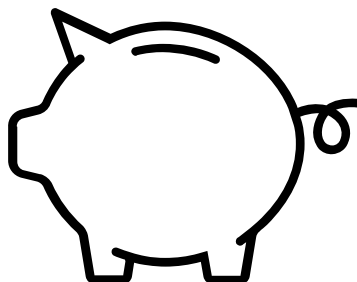
ZMV und PM, die daran interessiert sind, bei der nächsten Honorarverhandlung eine leistungsgerechte und faire Vergütung zu verhandeln.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 29.06.2024	09.30 – 14.00 Uhr	375,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30

## Kombi-Angebot „Unternehmensgründung/ Unternehmensführung“

- **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 **drei Trainingsmodulen** „Workshop Selbstständigkeit für ZMV/PM: ‚Ich gründe mein eigenes Unternehmen!‘“, „Marketing und Kundengewinnung für selbstständige ZMV und PM“ sowie „Verhandlungstraining für selbstständige ZMV und PM: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!“ an.
- Bei **Buchung der drei Module** (in den genannten bzw. zur Auswahl stehenden Terminen) zahlen Sie nur **995,00 Euro anstatt 1.135,00 Euro**.







Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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

## BWL-Kompendium, Teil 1: Finanzbuchhaltung – Basics, Options & Solutions

### Seminarziele:

Der Workshop soll dazu beitragen, dass ZMV/PM in die Lage versetzt werden, die komplette Finanzbuchhaltung (FIBU) in der Zahnarztpraxis abzuwickeln.

Damit kann das Dienstleistungsspektrum einer selbstständigen ZMV/PM erweitert werden. Aber auch angestellte ZMV/PM haben Mehr-Wissen, können umfangreichere Leistungen anbieten und haben damit begründete Argumente für eine angemessene Gehaltserhöhung, da die Steuerberatungskosten signifikant sinken: Das heißt: win-win für Zahnarzt und Mitarbeiterin!

Selbst wenn die Buchhaltung nicht von der ZMV/PM übernommen wird, können Teilaufgaben abgewickelt und der Praxisinhaber dahingehend beraten werden, wie sich die Steuerberatungskosten senken lassen und der Praxisgewinn dadurch erhöht wird.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Theoretische Grundlagen der Buchhaltung (Basics; keine Sorge: nicht mehr als nötig)
- Kassenbuch, Grundbuch, Hauptbuch: die relevanten Tools
- Verschiedene Möglichkeiten, wie die FIBU durchgeführt wird
- Optimierungsmöglichkeiten bei der Vergabe der FIBU
- Kontierung von typischen Belegen in der Zahnarztpraxis
- Vorstellung von Buchhaltungs-Software
- Exkurs: Der Finanzbuchhalter als Alternative zur Steuerkanzlei

### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie



Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 07.02.2024	13:30 – 18:00 Uhr	345,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto: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



## BWL-Kompendium, Teil 2: Lohnbuchhaltung/Basics und steueroptimierte Vergütungsmöglichkeiten

### Seminarziele:

Die Lohnbuchhaltung ist ein standardisiertes Konzept, das mittlerweile aufgrund von IT-Unterstützung „kinderleicht“ ist!

Im Workshop geht es um das Grundverständnis der „LoBu“; zudem werden Optionen aufgezeigt, wie die Lohnbuchhaltungs-Kosten gesenkt werden können – ohne dass auf einen Profi verzichtet werden muss (Expertenstichwort: Lohnbuchhalter!)

Ein großer Fokus wird auf die Möglichkeiten der steuer- und sozialversicherungsfreien Vergütungsmöglichkeiten an Mitarbeitende gelegt. Dies bietet eine Win-Win-Situation für den Praxisinhaber und die Arbeitnehmer: Steuern und Sozialversicherungskosten werden gespart, somit haben beide Parteien beträchtliche Vorteile.

**Legal Steuern sparen findet doch sicher jeder gut, oder ☺**

Egal, ob Sie angestellte oder selbstständige ZMV/PM sind, der Workshop lohnt sich auf alle Fälle: Wenn Sie Ihrem Chef oder Ihrem Auftraggeber die Infos in diesem Seminar zur Verfügung stellen, wird er garantiert einen Mehrwert feststellen und weiß diesen – garantiert (!) – zu schätzen!

### Auszug aus den Programminhalten:

- Basiswissen zur Erstellung der Entgeltabrechnung
- Steuer- und sozialversicherungsfreie Vergütungsmöglichkeiten: dem Finanzamt ein Schnippchen schlagen ☺
- Minijob und Mindestlohn
- Lohnbuchhaltungskosten senken: Verhandeln und/oder den LoBu-Experten nutzen: Lohnbuchhalter als Alternative!

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 06.03.2024	13:30 – 18:00 Uhr	345,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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



## BWL-Kompendium, Teil 3: Gewinnoptimierung: Zentrale Hebel zur Kostensenkung und Honorarsteigerung

### Seminarziele:

Das Unternehmen Zahnarztpraxis hat viele Hebel, um die Gewinnsituation positiv zu beeinflussen. Und dabei ist nicht der Standardsatz von Steuerberatern gemeint: „Senken Sie die Personalkosten.“ - Es gibt bessere und effektivere Möglichkeiten, den Gewinn zu optimieren.

In diesem Workshop lernen Sie einerseits auf der Ausgabenseite zahlreiche Stellschrauben kennen, um die Gewinnsituation zu optimieren (wie wäre es z. B. mal mit einer Reduzierung der hohen Steuerberatkosten 😊?).

Außerdem wird Ihnen klar, warum die Einnahmenseite ganz massiv zu einer Gewinnoptimierung beiträgt. Sie lernen Möglichkeiten kennen, wie eine Zahnarztpraxis – ohne wesentlichen Mehraufwand für den Praxisinhaber – höhere Honorare generiert.

Somit haben Sie als selbstständige ZMV/PM eine fundierte, umfassende Beratungsfähigkeit erworben, die Sie Ihren Kunden gegenüber positiv darstellen können!

Auch als Praxisinhaber\*in oder angestellte ZMV/PM erwerben Sie Wissen, das „bares Geld“ wert ist. – Sinnvoll, oder?

### Auszug aus den Programminhalten:

- Reduzierung von Kostentreibern in der Zahnarztpraxis
- Kostensenkungspotenziale
- Möglichkeiten zur Optimierung der Honorareinnahmen
- Zusätzliche Einnahmenquellen der Zahnarztpraxis
- Arbeit mit dem Stundenhonorarsatz – und was er bringt...

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 10.04.2024	13:30 – 18:00 Uhr	345,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				





Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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



## BWL-Kompendium, Teil 4: Kalkulation von zahnärztlichen Leistungen und Arbeiten mit dem Stunden-Honorarsatz

### Seminarziele:

Die zielführende, revisions sichere und kompetente Liquidation zahnärztlicher Dienstleistungen sind für Abrechnungsprofis kein Problem. Häufig stellt sich aber selbst für den Praxisinhaber die Frage, welcher Preis für die jeweiligen Leistungen (Endo, PZR, Bleaching, Invisalign usw.) 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 angestellte Zahnärzte

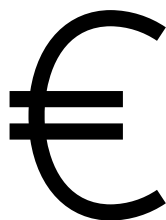
### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 12.06.2024	13:30 – 18:00 Uhr	345,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				

## Kombi-Angebot „Betriebswirtschaftliches Kompendium“

- **Geld sparen** ist immer gut, auch bei sinnvollen Investitionen in das eigene Wissen.
- Daher bieten wir Ihnen im Bereich „BWL-Kompendium“ die Kombination aus den **vier Trainingsmodulen** „Teil 1: Finanzbuchhaltung – Basics, Options & Solutions“, „Teil 2: Lohnbuchhaltung/Basics und steueroptimierte Vergütungsmöglichkeiten“, „Teil 3: Gewinnoptimierung: Zentrale Hebel zur Kostensenkung und Honorarsteigerung“ sowie „Teil 4: Kalkulation von zahnärztlichen Leistungen und Arbeiten mit dem Stunden-Honorarsatz“ an.
- Bei **Buchung aller vier Module** (in den genannten oder zur Auswahl stehenden Terminen) zahlen Sie nur **1.210,00 Euro anstatt 1.380,00 Euro**.





# Patientenkommunikation



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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

## Souveräner Umgang mit herausfordernden und kritischen Patienten

### Seminarziele:

Der schwierige Patient – jeder (Zahn-)Mediziner kennt ihn: Liest man den ein oder anderen Namen im Terminbuch entweicht einem schon mal ein tiefer Schnaufer, ein gedehntes Stöhnen und man denkt „nicht der schon wieder – das wird wieder ein Drama“.

Dabei ist die Lösung im Umgang mit „kritischen Persönlichkeiten“ einfacher als gedacht: Unterschiedliche Menschen haben unterschiedliche Ansprüche. Dennoch kostet es bei manchen Persönlichkeitstypen extrem viel Kraft und Energie immer relaxt und freundlich zu reagieren. Weshalb ist das so? Wie können wir mit als „schwierig“ empfundenen Zeitgenossen erfolgreich und souverän kommunizieren?

Dieses Webinar zeigt geeignete Lösungsmöglichkeiten auf: Es hilft, den Umgang mit dem nächsten herausfordernden Patienten stressfreier und unkomplizierter zu gestalten.

### 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, 14.02.2024	14:00 – 18:00 Uhr	345,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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

## Zielführende Patientengespräche: Therapieoptionen finanziell erfolgreich vermitteln

### 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 thematisiert, wie Sie durch eine gezielte Kommunikation, einschließlich non-verbaler Aspekte, Patienten für sinnvolle Zusatzleistungen sensibilisieren und begeistern können. Dabei erreichen Sie gleich zwei Ziele auf einmal: Der Patient profitiert von einer noch besseren Versorgung, während Sie als Praxisinhaber Einnahmeverluste kompensieren können.

Das Seminar richtet sich speziell an Zahnärzte, die ihre Kommunikationsfähigkeiten weiterentwickeln möchten, um den Bedürfnissen ihrer Patienten gerecht zu werden und gleichzeitig den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Praxis zu stärken. Der Referent bietet Ihnen praxiserprobte Strategien und präsentiert Ihnen bewährte Techniken, um Patientengespräche effektiv zu gestalten und Therapieoptionen finanziell erfolgreich zu vermitteln.

### Auszug aus den Programminhalten:

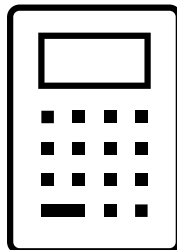
- Erfahren Sie, wie Sie den Wert Ihrer Leistungen klar kommunizieren und die Vorteile für den Patienten herausstellen, um ihn von sinnvollen Zusatzleistungen zu überzeugen.
- Lernen Sie, Einwände und Bedenken souverän zu behandeln und mögliche Widerstände zu überwinden, um eine gemeinsame Entscheidungsfindung zu ermöglichen.



Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 13.04.2024	10:00 – 14:00 Uhr	345,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				

## Kombi-Angebot „Patientenkommunikation“

- **Geld sparen** ist immer gut, auch bei sinnvollen Investitionen in das eigene Wissen.
- Daher bieten wir Ihnen im Bereich „Unternehmensgründung“ die Kombination aus den **zwei Trainingsmodulen** „Souveräner Umgang mit herausfordernden und kritischen Patienten“ sowie „Zielführende Patientengespräche: Therapieoptionen finanziell erfolgreich vermitteln“ an.
- Bei **Buchung beider Module** (in den genannten oder zur Auswahl stehenden Terminen) zahlen Sie nur **590,00 Euro anstatt 690,00 Euro**.







Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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



## Personalwirtschaftliches Kompendium, Teil 1: Moderne Formen der Mitarbeitergewinnung in Zeiten des Fachkräftemangels

### Seminarziele:

Sie als Praxisinhaber/in oder auch als leitende ZMV/PM kennen es: Geeignetes und fachkundiges zahnärztliches Personal zu gewinnen, langfristig in der Praxis zu halten und zu Top-Leistungen zu motivieren, wird zunehmend herausfordernder. Zudem haben die neuen Berufs-Generationen (Generation 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 gewinnen, sie an das eigene Unternehmen zu binden und zu High-Performern zu entwickeln.

Mit diesem Seminar erlangen Sie einen psychologisch fundierten Einblick in die Denk- und Handlungsweise von unterschiedlichen Bewerber- und Mitarbeitertypen.

Ihnen werden Tipps und sofort umsetzbare Ideen an die Hand gegeben, individuell und persönlichkeitsbezogen zu motivieren und damit High-Performer an das eigene zahnärztliche Unternehmen zu binden.

### 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, 28.02.2024	13:30 – 15:30 Uhr	175,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				





Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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



## Personalwirtschaftliches Kompendium, Teil 2: Mitarbeiter typgerecht anleiten und 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 vor allem im Gesundheitswesen 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 Empathiefähigkeit des Praxisinhabers (und der PM/ZMV) als Führungskraft und seine/ihre Umgangsweise mit verschiedenen Persönlichkeitstypen von Arbeitnehmern.

Das Seminar gibt Ihnen Tools und Tipps an die Hand, wie Sie Mitarbeitende typgerecht führen und zu Höchstleistungen animieren.

Konkrete Tipps gibt's auch zum Thema „schwierige“ Mitarbeiter. – Wenn man nämlich weiß, wie diese ticken... tja, dann sind sie meistens nicht mehr so 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	Samstag, 17.03.2024	10:00 – 14:00 Uhr	345,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto: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



## Personalwirtschaftliches Kompendium, Teil 3: Mitarbeiter begeistern und motivieren – wie Sie Mitarbeitende unterstützen, noch besser zu werden!

### Seminarziele:

Zufriedene Mitarbeiter sind eine wichtige Ressource in der Zahnarztpraxis. Für viele Unternehmer (und leitende/verantwortliche PM/ZMV) ist es allerdings oftmals nicht leicht, in Zeiten des Fachkräftemangels Mitarbeiter langfristig zu binden und zu motivieren.

Gerade deshalb stellt die Frage, wie Mitarbeiter im Praxisteam gehalten werden und zu „Outperformern“ entwickelt werden können.

Neben extrinsischen Faktoren (wie ansprechendes Gehalt) gibt es intrinsische Motivatoren (z. B. Sinnstiftung), die dazu beitragen, Mitarbeiter zu motivieren und zu noch besseren Leistungen zu stimulieren.

Das Webinar greift die zentralen „Dos and Don'ts“ der psychologisch fundierten Mitarbeitermotivationen auf und vermittelt arbeitspsychologische Tools, welche die Zufriedenheit des Praxisteam erhöhen und zur einer noch besseren Work-Performance führen können.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Zwei-Faktoren-Theorie nach Herzberg und praktische Erkenntnisse daraus
- Top-10-Faktoren der Jobmotivation
- Typgerechte Mitarbeitermotivation – wer braucht was?
- Ganz konkrete Tipps zur Mitarbeitermotivation in der Zahnarztpraxis
- Und viele weitere Praxistools

### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 17.04.2024	13:30 – 17:30 Uhr	345,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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

## Personalwirtschaftliches Kompendium, Teil 4: Mehr Netto vom Brutto – Win-win für Chef(in) und Mitarbeiter(in)

### Seminarziele:

Bei einer Gehaltserhöhung schauen Mitarbeitende und Arbeitgeber meistens beide gleichermaßen ins Ofenrohr: dem hart Arbeitenden bleibt ein lächerlich geringer Betrag vom Brutto übrig – und der Chef muss neben dem Bruttozuschlag weitere Abgaben und Sozialversicherungen zahlen.

Arbeitnehmer und Arbeitgeber sind daher frustriert – und das zu Recht. So muss es allerdings nicht (!) laufen: Es gibt clevere Alternativen und Optionen, bei denen Mitarbeitende und Chef(innen) gleichermaßen Vorteile haben, gemeinsam dem Finanzamt ein Schnippchen geschlagen wird und daher unnötige Steuern und Sozialabgaben gespart werden.

Daher sind in diesem Seminar – wie übrigens in allen anderen auch – Chefs/Chefinnen und Mitarbeitende gleichermaßen gern gesehen. 😊

### Auszug aus den Programminhalten:

- Sie lernen konkrete Beispiele und Maßnahmen kennen, wie Sie mehr Brutto vom Netto erzielen können
- Arbeitgeber sparen sich durch die umzusetzenden Maßnahmen Sozialversicherungsbeiträge
- Es gibt garantiert eine „win-win“-Situation
- Nur das Finanzamt muss auf Steuern/Sozialabgaben verzichten!

### Methodik:

Vortrag, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Powerpoint-Präsentation, konkrete Tipps und Tricks!

### Teilnehmerkreis:

Alle diejenigen, die gerne und legal Steuern/Sozialabgaben sparen wollen!

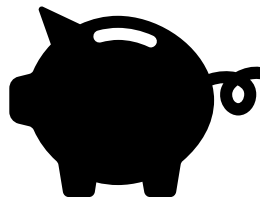


Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 26.06.2024	14:00 – 16:00 Uhr	175,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30

## Kombi-Angebot „People and Leadership“

- **Geld sparen** ist immer gut, auch bei sinnvollen Investitionen in das eigene Wissen.
- Daher bieten wir Ihnen im Bereich „personalwirtschaftliches Kompendium“ die Kombination aus den **vier Trainingsmodulen** „Teil 1: Moderne Formen der Mitarbeitergewinnung in Zeiten des Fachkräftemangels“, „Teil 2: Mitarbeiter typgerecht anleiten und führen“, „Teil 3: Mitarbeiter begeistern und motivieren “ sowie „Teil 4: Mehr Netto vom Brutto – Win-win für Chef(in) und Mitarbeiter(in) “ an.
- Bei **Buchung aller vier Module** (in den genannten oder zur Auswahl stehenden Terminen) zahlen Sie nur **920,00 Euro anstatt 1.040,00 Euro**.





# Abrechnungswissen kompakt!



Ihre Trainerin:  
**Sabrina Schramm**

Fachwirtin für  
zahnmedizinisches  
Praxismanagement FZP,  
QMB und ZMV

## Vermeidung von Honorarverlusten durch richtige und vollständige Dokumentation

### Seminarziele:

Die Vermeidung von Honorarverlust in einer Zahnarztpraxis durch gute Dokumentation ist von entscheidender Bedeutung. Zum einen um die rechtlichen Anforderungen zu erfüllen, die Patientensicherheit und die Patientenversorgung zu gewährleisten, andererseits um die Qualitätssicherung und Patientenzufriedenheit zu fördern.




Ein gut geführtes Dokumentationssystem trägt dazu bei, dass die erbrachten Leistungen angemessen vergütet werden, der Umsatz der Praxis gesteigert wird und mögliche rechtliche Probleme vermieden werden. Es kann auch dazu beitragen, den Ruf der Praxis zu stärken und das Vertrauen sowie die Zufriedenheit der Patienten zu fördern.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Grundlagen der Dokumentation
- BGB § 630h (3)
- Die rechtliche Seite der Dokumentation
- Zweck der Dokumentation
- Vermeidung von Honorarverlust
- Beweismittel im (Rechts-)Streit
- Abrechnungsgrundlage
- Die fünf „W“

### Teilnehmerkreis:

ZÄ, ZA, FZP, QMB, PM, ZMV, ZMP, ZFA

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 14.02.2024	16:00 – 19:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> /  <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



## Wirtschaftlichkeit der Abrechnung in Zeiten der Budgetierung

### Seminarziele:

Ist die Privatabrechnung wirklich besser als die Kassenabrechnung?  
Wie sieht es generell mit der Wirtschaftlichkeit in der Abrechnung aus?  
Wie mache ich den Kassenpatienten zum Privatpatienten?

Ihr Trainer:  
**Susanne Eßer**

ZMV  
Praxismanagerin IHK  
Personalmanagerin IHK  
Zahntechnische  
Labormanagerin IHK  
Betriebswirtin IHK  
Dozentin für  
Aufstiegsfortbildungen  
ZMV/ZMP

Mit diesen Themen müssen wir uns in Zeiten der Budgetierung tagtäglich auseinandersetzen. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie zu einer betriebswirtschaftlich vernünftigen Abrechnung kommen und was für Kennzahlen und Voraussetzungen dafür erforderlich sind.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Unterschiede zwischen Kassen- und Privatabrechnung
- Wie wird ein Kassenpatient für Teile der Behandlung oder komplett zum Privatpatienten?
- Rechnet sich der Umstieg wirklich?
- Was für Kennzahlen benötige ich für die wirtschaftliche Abrechnung?
- Wo macht die Praxis die meisten Verluste – und warum?

### Teilnehmerkreis:

Erfahrenes Abrechnungspersonal  
(freiberufliche ZMV, angestellte ZMV, passionierte Wiedereinsteigerinnen)

### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Beispiele

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 28.02.2024	16:00 – 19:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> / ☎ 0 89 92 77 96 30				



Ihre Trainerin:  
**Sabrina Schramm**

Fachwirtin für  
zahnmedizinisches  
Praxismanagement FZP,  
QMB und ZMV

## GOZ versus BEMA – Honorar nachhaltig verbessern!

### Seminarziele:

Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) hinkt dem Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (BEMA) schon seit geraumer Zeit hinterher. Das führt zu Frust und fehlendem notwendigem Honorar. Seit Jahrzehnten wurde der Punktwert der GOZ nicht mehr angepasst, der BEMA-Wert wurde hingegen regelmäßig „aktualisiert“.

Mit Faktor 2,3 liegt die GOZ-Honorierung mittlerweile oft weit unter der BEMA-Honorierung.




Demnach ist es sinnvoll, BEMA und GOZ zu vergleichen und Faktorerhöhungen vorzunehmen. Anhand von Beispielen wird in diesem fokussierten Workshop gezeigt, wie das GOZ-Honorar nachhaltig und deutlich verbessert werden kann. Umsatzverluste können vermieden werden. Und mit dem Vergleich der beiden Gebührenkataloge und eine entsprechende Vergütungsanpassung kann die Praxis wirtschaftlich profitieren.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Vergleich der Vergütung von BEMA und GOZ
- Nachhaltige Verbesserung der Honorare
- Praxis- und Abrechnungsbeispiele
- Detaillierte Besprechung der rechtlichen Aspekte
- Vermeidung von Honorarverlusten durch Praxisvereinbarungen

### Teilnehmerkreis:

ZÄ, ZA, FZP, QMB, PM, ZMV, ZMP, ZFA

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 13.03.2024	16:00 – 19:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> /  <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				





Ihre Trainerin:  
**Sabrina Schramm**

Fachwirtin für  
zahnmedizinisches  
Praxismanagement FZP,  
QMB und ZMV

## Endodontologie richtig und vollständig abrechnen – Aus Liebe zum Zahn!

### Seminarziele:

Fakt ist (leider): nicht alle Wurzelkanalbehandlungen werden von den Krankenkassen übernommen: der Zahnarzt, die Zahnärztin muss die medizinische Notwendigkeit explizit dokumentieren und nachweisen.

Privatvereinbarungen können in besten Fällen relevant werden. Der Patient kann demnach zusätzliche Leistungen in Anspruch nehmen, die über das Maß der medizinisch notwendigen Versorgung hinaus gehen. In solchen Fällen muss es Privatvereinbarungen und privat zu zahlenden Honoraren kommen.



Um folglich Honorarverluste zu vermeiden, sollten Zahnärzte und Patienten im Vorfeld klären, welche Leistungen von den gesetzlichen Kassen übernommen werden – und welche zahnärztlichen Dienstleistungen privat abzurechnen sind.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Wann sind Wurzelkanalbehandlungen als Kassenleistung abrechenbar, wann werden sie nach der GOZ berechnet?
- Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschuss – kurze Behandlungsrichtlinien
- Einordnungen von Wurzelbehandlungen als Kassenleistungen
- Privatvereinbarungen für eine private Endo-Therapie
- Vermeidung von Honorarverlusten
- Analoge Leistungen in der Endo-Therapie

### Teilnehmerkreis:

ZÄ, ZA, FZP, QMB, PM, ZMV, ZMP, ZFA

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 17.04.2024	16:00 – 19:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> /  <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:  
**Susanne Eßer**

ZMV  
Praxismanagerin IHK  
Personalmanagerin IHK  
Zahntechnische  
Labormanagerin IHK  
Betriebswirtin IHK  
Dozentin für  
Aufstiegsfortbildungen  
ZMV/ZMP

## Durchsetzungsstarker und erfolgreicher Umgang mit Erstattungsstellen

### Seminarziele:

Jeder kennt diese Aussagen von Patienten: „Das wurde mir nicht erstattet“ oder „Die Versicherung/ Beihilfestelle schreibt mir, dass die Praxis das so nicht berechnen darf/kann“.

Was nun? Den Privatpatienten verärgern, indem die Aussage kommt: „Tja, Pech gehabt?“ – Hoffentlich nicht! Letztlich gilt: keine Panik, das Problem liegt in den meisten Fällen in den Versicherungsbedingungen oder dem speziellen Vertrag, den der Patient abgeschlossen hat.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie fach- und sachgerecht darauf reagieren können und Einwänden erfolgreich begegnen können.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Wer ist überhaupt mein Vertragspartner bezüglich der Abrechnung
- Woran hat sich die Praxis bei der Rechnungslegung zu halten
- Wie kann ich diese „Beschwerden“ schon im Vorfeld vermeiden
- Umgang mit Erstattungsstellen
- Open Space → Expertengespräch und Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern

### Teilnehmerkreis:

Abrechnungspersonal mit einschlägigen Erfahrungen

### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Freitag, 19.04.2024	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:  
**Susanne Eßer**

ZMV  
Praxismanagerin IHK  
Personalmanagerin IHK  
Zahntechnische  
Labormanagerin IHK  
Betriebswirtin IHK  
Dozentin für  
Aufstiegsfortbildungen  
ZMV/ZMP

## Konservierende Leistungen

### Seminarziele:

Die meisten Verluste entstehen in der Zahnarztpraxis *nicht*, weil Sie irgendeine *exotische Position nicht angesetzt* haben. Die Verluste entstehen durch kumulierte Werte bei kleinen alltäglichen Leistungen, die gar nicht dokumentiert werden oder fehlerhaft abgerechnet wurden.

Der Teufel steckt demnach im Teil; viele kleine Fehler führen am Schluss über die Vielzahl der Liquidationen im Jahresverlauf zu entsprechenden Honorarverlusten. – Das muss nicht sein.

Dieses Seminar soll helfen, sich diesen Sachverhalt bewusst zu machen und wirklich alle Leistungen zur Abrechnung zu bringen. Ein kleiner Schritt für Sie als Abrechnungskraft – ein großer Schritt für den wirtschaftlichen Erfolg der Zahnarztpraxis!

### Auszug aus den Programminhalten:




- Anforderungen an die Dokumentation
- Hilfsmittel für die Praxis
- Beispiele für Honorarverluste
- Was für Kennzahlen benötige ich für die wirtschaftliche Abrechnung
- Wo macht die Praxis die meisten Verluste
- Open Space → Expertengespräch und Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern

### Teilnehmerkreis:

Abrechnungspersonal

### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudie

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Freitag, 03.05.2024	14:00 – 17:00 Uhr	295,00 €
Anmeldung und Informationen:  <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> /  <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				







Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

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



## Den Praxisalltag noch besser meistern – mit künstlicher Intelligenz (KI-Tools)

### Seminarziele:

Steigern Sie die Effizienz in Ihrer Zahnarztpraxis mit künstlicher Intelligenz. Neben ChatGPT, dem persönlichen digitalen Assistenten von ZA und ZMV/PM, gibt es noch zahlreiche weitere Tools, wie Sie den Arbeitsalltag – trotz weniger Mitarbeiter/Kollegen – erfolgreich und bequemer gestalten können.

Künstliche oder artifizielle Intelligenz bietet zahlreiche Einsatzmöglichkeiten, von Arztberichten bis zu Social-Media-Kampagnen, von Arbeitszeugnissen bis zur Erstellung von automatisierten Mahnungen, ergeben sich zahlreiche Anwendungsoptionen – und erleichtern Ihnen somit den Arbeitsalltag.

So lernen Sie, wie Sie Bürokratie reduzieren und mehr Zeit für Ihre Patienten gewinnen können. Konkrete Tipps und Einblicke in die Grenzen und Möglichkeiten der digitalen Intelligenz runden diesen Workshop ab.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Digitale Buchhaltung: einfach und effizient mit Ihrem Steuerberater
- Der virtuelle Mitarbeiter am Telefon
- Schriftverkehr schnell und einfach via ChatGPT
- Vielfältige Anwendungsmöglichkeiten der KI
- Und noch Vieles mehr: bleiben Sie neugierig 😊

### Methodik:

Vortrag, Beispiele, konkrete Anwendungssimulationen

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 20.03.2024	14:00 – 16:00 Uhr	175,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30



Ihre Trainerin:  
**Brit Doleschal**

*Diplombetriebswirtin und  
Bakkalaurea der  
Sportwissenschaften,  
allgemein ausgebildete  
Trainerin,  
Nachhaltigkeitsberaterin*

## Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis – von Regularien zu Praxistipps

### Seminarziele:

Soziale Ungleichheiten und klimatische Herausforderungen gewinnen im unternehmerischen Umfeld zunehmend an Bedeutung. Die EU und Deutschland reagieren mit neuen und strengeren Regularien.

Nachhaltigkeit ist damit ein zukünftiges MUSS für alle Organisationen – und damit auch für das Unternehmen Zahnarztpraxis!

Zudem ist damit auch eine große Chance gegeben, neue umwelt- und sozialbewusste Patientengruppen zu erschließen und auch neue, idealistische Mitarbeitende zu gewinnen.

Ökologische Bereiche wie Emissionen, Wasserverbrauch und Abfall/Sondermüll, soziale Kriterien wie physische und mentale Gesundheit oder Beteiligung, aber auch die ökonomischen Aspekte bspw. ein erfolgsversprechendes Geschäftsmodell für die Zahnarztpraxis sind fixe Bestandteile der Nachhaltigkeit.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Definition Nachhaltigkeit
- Status Quo Nachhaltigkeits-Regularien (CSRD für KMU, ESRS)
- Ökologischer Fußabdruck und CO2-Bilanz
- Soziale Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis
- Employer Branding und Nachhaltigkeit
- Nachhaltigkeitskommunikation zur Patientengewinnung
- Erfolgreiche Implementierung eines Nachhaltigkeitsmanagements

### Zielgruppen:

Praxisinhaber\*innen und alle Mitarbeiter\*innen, die das Thema Nachhaltigkeit verstehen und anwenden wollen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Freitag, 22.03.2024	14:00 – 16:00 Uhr	225,00 €

Anmeldung und Informationen:  [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) /  [info@bimacon.eu](mailto: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*



## Individuelles Praxistraining – für Sie und die Mitarbeiter/Kollegen vor Ort

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

Viele der hier genannten Themen sind nicht nur für Sie als Chef(in) oder leitende Mitarbeiter(in) interessant, sondern betreffen alle anderen Kollegen und Kolleginnen auch.

Warum daher nicht ein individuelles Praxistraining buchen, das zeitlich, organisatorisch und inhaltlich passgenau auf das Team zugeschnitten ist?

Diese Möglichkeit besteht für alle in diesem Fortbildungsprogramm genannten Themen.

Dabei können die Workshops online/remote oder live vor Ort durchgeführt werden, damit die Ausfallzeiten in der bzw. für die Praxis möglichst gering gehalten werden.

Sollten Sie hier Interesse haben, können Sie sich direkt mit Ihren Wünschen und Überlegen an uns wenden:

[- Info@bimacon.eu](mailto:Info@bimacon.eu)

- 0 89 92 77 96 30

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage! ☺

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
Nach Rücksprache, z. B. ONLINE	Nach Rücksprache	Individuell/ nach Rücksprache	Individuell	Nach Vereinbarung
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				



## 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.



E-Mail-Anmeldung: [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu)

BiMaCon – BildungsManagement & Consulting

Bechsteinstraße 4 – 80804 München / ☎ +49 89 92 77 96 30 – 🌐 [www.bimacon.eu](http://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



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

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

Kontakt:

[www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu)

[info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu)

01 77 47 32 71 9



© BiMaCon, Stand: Januar 2024