KENNENLERN-ANGEBOT

ZWEISTÜNDIGER KOSTENLOSER BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER CHECKUP

Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken erkennen und richtig reagieren.

Vereinbaren Sie noch heute Ihren Termin
per E-Mail: ulrich@consulting4dental.de
per Telefon: 07141 . 4 87 00 22

GENGLER.DESIGN

KOMPETENZ UND ERFAHRUNG IN DER BERATUNG VON ZAHNARZTPRAXEN

- Umsatz- und Ertragssteigerung
- Mitarbeiterführung und -motivation
- Wachstumschancen erkennen
- Controlling
- Marketing
- Strategie
- Supervision BAG-Gründung
- Praxiswertgutachten

Consulting4Dental GmbH
Königsallee 43
71638 Ludwigsburg

Tel. 07141. 4 87 00 22
post@consulting4dental.de
www.consulting4dental.de

4 SCHRITTE ZUM ERFOLG

STÄRKEN & SCHWÄCHEN ANALYSIEREN

C4D CONSULTING4DENTAL GMBH

ZIELSETZUNG UND ERGEBNIS DER BERATUNG

- Steigerung von Umsatz und Ertrag
- Einsparpotentiale erkennen und realisieren
- Ausgeglichene Work-Life-Balance
- Moderne Managementmethoden
- Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter erhöhen
- Neue Patienten gewinnen
- Zukunftsfähigkeit sichern

SCHRITT 1

BEFRAGUNG DER PRAXISINHABER UND DATENANALYSE

- Analyse der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Wachstumspotentiale aufdecken
- Problempunkte aus Sicht des Inhabers
- Begehung der Praxisräume
- Prüfung internes und externes Marketing

„In vielen Bereichen wurden Versäumnisse und Schwachstellen vergegenwärtigt.“

SCHRITT 2

BEGLEITUNG EINES PRAXISTAGES HOSPITATION

- Kommunikation zuzahlungspflichtiger Leistungen
- Terminvergabe optimieren
- Potential Arbeitsabläufe
- Check Leistungsspektrum

„Die Fragestellungen, die sich im Rahmen dieses Entwicklungsprozesses ergeben haben waren so vielfältig, dass deren Aufzählung den Rahmen sprengen würde.“

SCHRITT 3

BESPRECHUNG IM RAHMEN EINES TEAM-MEETING

- Strukturierte Befragung der Mitarbeiter
- Auflistung von Problemen aus Sicht der Mitarbeiter
- Überprüfung Führungsstil
- Potentiale bei Mitarbeitern entdecken
- Mitarbeitermotivation
- Fort- und Weiterbildung

„Meine Mitarbeiterinnen haben schnell positive Veränderungen im Praxisabllauf bemerkt und sind motiviert, selbst Ideen mit einzubringen.“

SCHRITT 4

ANALYSE UND ERFOLGSKONTROLLE CONTROLLING

- Die BWA analysieren und nutzen
- Simulation und Erfolgskontrolle von Optimierungsmaßnahmen
- Zukunftsplanung von Einnahmen/Ausgaben
- Abgleich Soll/Ist mit einem Planungstool
- Steuern planen

„Wir haben an vielen kleinen Schrauben gedreht und am Ende den Gewinn meiner Praxis verdoppelt.“

(Kundenreferenzen auf Anfrage)