



KENNENLERN- ANGEBOT

**ZWEISTÜNDIGER
KOSTENLOSER
BETRIEBSWIRTSCHAFT-
LICHER 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

GENGLERDESIGN

KOMPETENZ UND ERFAHRUNG IN DER BE- RATUNG 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



SCHRITTE ZUM ERFOLG

STÄRKEN & SCHWÄCHEN ANALYSIEREN



ZIELSETZUNG UND ER- GEBNIS 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

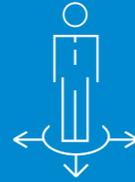


BEFRAGUNG DER PRAXISINHABER UND DATENANALYSE

- _ 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 Praxisablauf 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)