



deutsche  
fortbildungsakademie  
heilwesen®



**Mit staatl.  
Förderung**

## **Marketingmanager/in (IHK) für die Arzt- und Zahnarztpraxis**

**5-tägiger Fachkurs mit IHK Lehrgangszertifikat**

Sofortiger Mehrwert für Sie und für die Praxis.

## Fortbildungen, die überzeugen.

### Unsere Philosophie: Persönlich, professionell und kompetent

Freuen Sie sich auf praxisnahe und intensive Fortbildungstage mit Mehrwert für Sie und für die Praxis. Kompetente Dozenten/innen aus der Praxis vermitteln Ihnen die Lerninhalte in Workshop-Atmosphäre. Sie erwerben umfangreiche Fach- und Führungskompetenzen, die Sie sofort in der Praxis umsetzen können und somit schneller Ihre Ziele erreichen. Während den Fortbildungstagen genießen Sie durch die Fachkursleitung eine persönliche Teilnehmerbetreuung.

Über 3000 Teilnehmer/innen haben bereits begeistert über ihre Teilnahme an unseren Fachkursen berichtet. Mit einer Weiterempfehlungsquote von 100% und 4,9 von maximal 5 Sternen werden wir auf dem unabhängigen Bewertungsportal SeminarCheck.de als beliebtester Seminaranbieter geführt.



#### Zertifizierter Bildungsträger

Sie vertrauen einem inhabergeführten Familienunternehmen der Familie Feldmann. Persönlichkeit, Kompetenz, Nachhaltigkeit und Erfahrung sind wichtige Eigenschaften, welche von Ihren Ansprechpartnern und der Fachkursleitung täglich vorgelebt und umgesetzt werden. Die Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co. KG ist ein nach AZAV anerkannter und zertifizierter Bildungsträger.

#### Das erwartet Sie:

- \_ praxisnahe Fortbildungen in Workshop-Atmosphäre
- \_ kompetente Dozenten/innen aus der Praxis
- \_ ausführliche Teilnehmerunterlagen auch als hilfreiches Nachschlagewerk
- \_ persönliche Teilnehmerbetreuung
- \_ Getränke, Mittagessen und Pausensnacks
- \_ ausführliche Beratung

#### Wir freuen uns auf Sie.



**Frederic Feldmann**  
Geschäftsführer



# Marketingmanager/in (IHK) für die Arzt- und Zahnarztpraxis

Investieren Sie in Ihre berufliche Zukunft – Sofortiger Mehrwert für Sie und für die Praxis.

## Zielgruppe

Der Fachkurs „Marketingmanager/in (IHK)“ richtet sich an Praxisführungskräfte, Praxismanager/innen, Praxisinhaber/innen, Assistent/innen und mitarbeitende Ehepartner, die eine höhere Qualifikation erreichen und als Marketingmanager/in leitende Verantwortung übernehmen möchten.

## Ihre Mehrwerte

- Sie erweitern Ihre Fachkompetenzen für ein nachhaltig erfolgreiches Marketingkonzept in Ihrer Praxis.
- Sie lernen wie Sie sich als interessanter Arbeitgeber am Markt für kompetente neue Mitarbeiter/innen präsentieren.
- Sie arbeiten Ihre Praxis-Alleinstellungsmerkmale heraus und heben sich von den Mitbewerbern ab.
- Sie erarbeiten nachhaltige Marketingstrategien, damit Sie die Wunschklienten für Ihre Praxis gewinnen und Ihren Umsatz steigern.
- Sie erwerben wertvolle aktuelle Kenntnisse für die Anwendung im Online-Marketing u.a. Google, Facebook, Instagram, etc.
- Sie setzen bewährte Offline-Marketingstrategien gezielt ein.

## Lerninhalte

Sie erarbeiten gemeinsam mit den Dozenten/innen die aufgelisteten Lerninhalte und erstellen Ihre eigene To-Do-Liste, welche Sie sofort nach der Fortbildung umsetzen können. So nehmen Sie die Grundlage für Ihren Erfolg direkt mit in die Praxis.

- Praxis als Marke – Marketingkonzept
- Wettbewerbsrecht
- Mitarbeitermarketing/-rekrutierung
- Patientenmarketing/-gewinnung
- Patientenkategorisierung
- Online- & Offline-Marketing
- Social-Media Anwendung
- Service als Marketinginstrument
- Professionelle Kommunikation
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen

## Veranstaltungsorte

Sie haben die Wahl die gewünschte Fortbildung an drei gut erreichbaren Standorten in Karlsruhe, Köln und Dresden zu besuchen. Informationen zu den Parkmöglichkeiten, Anfahrtsbeschreibung und Hotelübersicht erhalten Sie von uns.

## Interner Abschlusstest

Direkt im Anschluss des Fachkurses.

## IHK Lehrgangszertifikat

Nach dem abgeschlossenen Fachkurs und bestandenen Abschlusstest erhalten Sie Ihr persönliches IHK Lehrgangszertifikat als Nachweis Ihrer neu erlangten Fachkompetenz.

## 41 Fortbildungspunkte

# Offline-Marketing, Wettbewerbsrecht

**Fachreferent:**

**Martin Taller**

Dipl.-Betriebswirt

Geschäftsführer Werbeagentur cmxs GmbH

[www.cmxs.de](http://www.cmxs.de)



## Themenschwerpunkte:

- 1**
  - 1.1 Markentheorie
  - 1.2 USP Markenversprechen
  - 1.3 Differenzierungsstrategien in der Praxis
- 2**
  - 2.1 Anforderungen - Design - Trends
  - 2.2 Logoentwicklung
  - 2.3 Corporate Design
- 3**
  - 3.1 Marketingstrategie
  - 3.2 4 P's im Marketing
- 4**
  - 4.1 Überblick
  - 4.2 Schranken der Arztwerbung
  - 4.3 Beispiele
- 5**
  - 5.1 Internet
  - 5.2 SEO - Suchmaschinenoptimierung
  - 5.3 Print Plus (Mappe, Broschüre, Give a Ways)
  - 5.4 Außenwerbung (CityLights, Banner, Schilder, Autobeschriftung)
  - 5.5 Offline – Media (Anzeigen, Pressearbeit)
  - 5.6 Social – Media (Jameda, Facebook, Google)
  - 5.7 Sponsoring
  - 5.8 Networking
  - 5.9 Cross Media

<b>6</b>	<b>Employer Branding</b>
6.1	Analyse Arbeitsmarkt
6.2	Ziele
6.3	Strategie
6.4	Beispiele
<b>7</b>	<b>Digitalisierung</b>
7.1	Internet – Die neue Querschnittstechnologie
7.2	Smartphone
7.3	Workflow
7.4	Arztpraxis
7.5	Ausblick – Big Data

# Referenzen

„Von A bis Z hatte alles gestimmt.  
Es hat trotz viel Input ein riesen Spaß gemacht!“

**Nina Haan**

„Für mich die beste Fortbildungsakademie,  
die ich je erlebt habe. Die Kurse sind lebhaft,  
praxisnah und herzlich.“

**Juliane Hoffmann**

„Ich kann diese Akademie bestens weiterempfehlen!  
Sehr gute Dozenten, sehr gute Organisation, sehr umfangreiche  
Wissensvermittlung. Ich freue mich jetzt auf die Umsetzung.“

**Sabine Brimmer**

„Meine Erwartungen sind in absolut jeder  
Hinsicht erfüllt und noch übertroffen worden.“

**Katharina Zickner**

„In der Praxis habe ich schon sehr  
viel umgesetzt. Meine Chefin ist so  
sehr begeistert und will jetzt auch die  
Fortbildung besuchen.“

**Manuela Keil**

„Super herzliche Betreuung und ganz tolle  
Dozenten haben für eine einmalige Seminarwoche  
gesorgt. Ich bin sehr begeistert. Herzlichen Dank.“

**Jaqueline Muller**

„Die Themen Ihrer Fortbildung waren  
sehr gut ausgewählt und relevant  
für das Leben und für das Arbeiten als  
Führungskraft in einer Praxis.“

**Dr. Wolfgang Scholz**

„Das recht kompakte Wissen wurde super vermittelt,  
Lerninhalte waren perfekt zusammengestellt und  
aufeinander abgestimmt.  
Die Referenten waren top, die Themen praxisrelevant.“

**Anke Fromm**

„In der Woche habe ich jede Menge über mich selbst und meine Rolle in der Praxis gelernt und gleichzeitig viele Kontakte zu netten Kolleginnen geknüpft.“

**Daniela Maas**

„Das war die beste Fortbildung, die ich jemals gemacht habe. Es war eine super schöne Zeit.“

**Carmen Saub**

„Es war eine tolle Fortbildung! Super Referenten und Betreuung. Wir haben sehr viel gelernt und mitgenommen. Vielen Dank an das Team. Schön, dass ich euch kennengelernt habe.“

**Berna Berber**

„Tolles Team. Die Familie Feldmann und die Dozenten sind mir während der letzten 13 Monate sehr ans Herz gewachsen. Alles was ich gelernt habe, konnte ich in der Praxis richtig gut einsetzen und die Ärztin somit entlasten. Das ganze Team lebt, was es unterrichtet.“

**Navid Lodhia**

„Tolle Erfahrung. Alle super nett. Das Gelernte kann man im Alltag sehr gut umsetzen. Danke, dass ich dabei sein durfte!“

**Bettina Ibanez**

„Super Fortbildung, ganz tolle Referenten, super Team. Kann ich nur empfehlen!“

**Andrea Störzer**

„1A Service, kompetente Referenten und es ist etwas, was einen weiterbringt.“

**Nicole Eichler**



facebook.de  
Bewertungen



5,0 von 5 Sternen  
144 Bewertungen (11.10.2019)

SeminarCheck.de  
Teilnehmerbewertung



**SEHR GUT**

4.9 / 5.0

100% Weiterempfehlung

Stand 11.10.2019

# Online-Marketing, Social Media

**Fachreferenten:**

**Adrian Sievering**

Leitung SEA und Social Media

**Stefan Schäfer**

Leitung SEO Key Account Consulting und Social Media

Online Marketing Solutions AG, [www.omsag.de](http://www.omsag.de)



## Themenschwerpunkte:

- 1 Veränderung der Nutzung des Internets**
  - 1.1 Suchverhalten der Zielgruppe der Ärzte im Internet
- 2 Customer Journey**
  - 2.1 Werbekanäle
  - 2.2 Analyse der Kontaktpunkte zwischen Zielgruppe und Unternehmen/meiner Website
  - 2.3 Zielgruppenanalyse durch Google Analytics
  - 2.4 Merkmale einer erfolgreichen Marketingmaßnahme
- 3 Stärkung der digitalen Sichtbarkeit meines Unternehmens/Website**
  - 3.1 Organische Optimierung (SEO)
  - 3.2 Bezahlte Werbeanzeigen in Google (Google Ads)
  - 3.3 Social Media Präsenzen aufbauen (Facebook, Instagram, etc.)
  - 3.4 Bezahlte Werbung in Facebook/Instagram (Facebook Ads)
- 4 Online-Marketing für die Gewinnung neuer Mitarbeiter**
  - 4.1 Geringe Arbeitslosenquote – Motivation der eigenen Mitarbeiter
  - 4.2 Kanäle zur Ansprache der Zielgruppe „Bewerber“ nutzen
  - 4.3 „Schnell und Proaktiv“ vs. „Behäbig und PDF Lebenslauf“



# Kommunikation, Service

**Fachreferentin:**

**Verena Faden**

Business- und Personalcoach zertifiziert,  
Mediatorin für Arbeit und Wirtschaft



## Themenschwerpunkte:

- |          |  |
|----------|--|
| <b>1</b> | <b>Service als Marketinginstrument</b>                             |
| 1.1      | Definition von Service   |
| 1.2      | Service Ideen  |
| 1.3      | Wann und warum entscheidet sich ein Patient für die Praxis?        |
| 1.4      | Patientenbefragung   |
| <br>     |  |
| <b>2</b> | <b>Professionelle Kommunikation mit dem Patienten</b>              |
| 2.1      | Kundenfreundliche Sprache  |
| 2.2      | Zielorientiertes Verhandeln  |
| 2.3      | Typgerechte Kommunikation  |
| 2.4      | Verkaufsgespräch   |
| <br>     |  |
| <b>3</b> | <b>Patientenkategorisierung</b>                                    |
| 3.1      | Nutzen und Kategorisieren  |
| 3.2      | Einführung   |
| <br>     |  |
| <b>4</b> | <b>Mitarbeiterrekrutierung</b>                                     |
| 4.1.     | Der interessante Arbeitgeber                                       |
| 4.2      | „Die Rekrutierung ist viel mehr als nur Stellenanzeigen aufgeben.“ |
| 4.3      | Möglichkeiten zur modernen Mitarbeiterrekrutierung                 |
| <br>     |  |
| <b>5</b> | <b>Kundenfreundliche Sprache</b>                                   |
| 5.1      | Warum ist einheitliche Kommunikation wichtig?                      |
| 5.2.     | Füll- und Reizwörter   |

# Vertrieb, Budgetkalkulierung

**Fachreferent:**

**Frederic Feldmann**

Betriebswirt (VWA)

Geschäftsführer

Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen®



## Themenschwerpunkte:

- |          |   |
|----------|---|
| <b>1</b> | <b>Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b> |
| 1.1      | Zielsetzung                               |
| 1.2.     | Kalkulation Marketingbudget               |
| 1.3.     | Kosten-Nutzen-Analyse                     |
| 1.4.     | Controlling                               |
| <b>2</b> | <b>Vertrieb</b>                           |
| 2.1.     | Was bedeutet verkaufen?                   |
| 2.2.     | Zielorientiertes Patientengespräch        |
| 2.3.     | Alleinstellungsmerkmale                   |
| 2.4.     | Kaufsignale                               |
| 2.5.     | Abschluss                                 |
| 2.6.     | Mehrwerte & Merkmale                      |
| 2.7.     | Zeugenumlastung                           |
| 2.8.     | Techniken zur Einwandbehandlung           |
| 2.9.     | Inhalt Werbeanzeigen                      |
| 2.10.    | Aktionen                                  |
| <b>3</b> | <b>Mitbewerber</b>                        |
| 3.1.     | Mitbewerberanalyse                        |
| 3.2.     | Alleinstellungsmerkmale                   |



**Anmeldung möglich:**  
Online unter [www.marktingmanagerin-praxis.de](http://www.marktingmanagerin-praxis.de)  
oder per Fax an 0721-627100-29920

Veranstalter:  
Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co. KG  
Zentrale  
Ludwig-Erhard-Allee 24 / 76131 Karlsruhe  
Tel.: 0721-627100-0 / Fax: 0721-627100-29920  
info@dfa-heilwesen.de / www.dfa-heilwesen.de

## Anmeldung zur Teilnahme am Fachkurs „Marketingmanager/in mit IHK Lehrgangszertifikat“

Fachkurs (5 Tage) Nr. .... (bitte eintragen)

### Termine:

Bitte entnehmen Sie die aktuellen Termine aus dem beiliegenden Flyer.

<b>Veranstaltungsorte:</b>	Karlsruhe:	Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co.KG Ludwig-Erhard-Allee 24, 76131 Karlsruhe
	Dresden:	Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® c/o IHK Bildungszentrum Dresden GmbH Mügelner Straße 40, 01237 Dresden
	Köln:	Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co.KG c/o Das Büro Abels & Partner GmbH Theodor-Heuss-Ring 23, 50668 Köln

### Teilnahmegebühr:

EUR 1.975,- pro Person (Diese Fachkurse sind von der MwSt. befreit.) inkl. Ausbildungsunterlagen,  
Zertifikat, Getränke, Mittagessen und Pausensnacks. Ratenzahlung der Teilnahmegebühr ist möglich.  
Bitte sprechen Sie uns an.

### Informationen zu Fördermöglichkeiten im jeweiligen Bundesland erhalten Sie direkt bei uns.

Wird die Förderung beantragt?  ja\*  nein

\* Sie erhalten zunächst eine Reservierungsbestätigung. Bitte informieren Sie uns stets über den Fortschritt Ihrer Beantragung.

Name: ..... Geschlecht: M  W  D

Vorname: .....

Geburtsdatum: ..... Geburtsort: .....

Anschrift: .....

Telefon: ..... Telefax: .....

E-Mail: .....

Berufliche Qualifikation: .....

Praxisanschrift: ..... Rechnungsanschrift:

- .....  Praxis
- .....  Teilnehmer



Es gelten die Allgemeinen  
Geschäftsbedingungen,  
einzusehen unter  
[www.dfa-heilwesen.de](http://www.dfa-heilwesen.de)

.....  
**Ort, Datum** **Unterschrift**

Änderungen vorbehalten



deutsche  
fortbildungsakademie  
heilwesen®

**Adresse**

Ludwig-Erhard-Allee 24  
76131 Karlsruhe

Tel.: 0721-627100-0  
Fax: 0721-627100-29920

E-Mail: [info@dfa-heilwesen.de](mailto:info@dfa-heilwesen.de)  
Web: [www.dfa-heilwesen.de](http://www.dfa-heilwesen.de)

