

Beratung Praxisstrategie

Was ist das Erfolgsgeheimnis von Entwicklungsstrategien, die in der Praxis tatsächlich funktionieren? Warum führt die gleiche Strategie in einer Praxis zum Erfolg – bleibt aber in einer anderen Praxis ohne Wirkung? Über Potenzial- und Standortanalysen werden wir gemeinsam eine individuelle, maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Praxis entwickeln.



Was ist der nächste Schritt, Herr Dr. Otto?

„Ihre Praxis läuft. Vielleicht sogar schon in zweiter Generation? Sie haben einen gesunden Patientensamm (der möglicherweise nicht mehr ganz so schnell wächst wie vor Jahren), ein eingespieltes Team, moderne Ausstattung, komplettes Leistungsspektrum, meist zufriedene Patienten – alles bestens. Und Sie fragen sich: „Was kommt jetzt? Gibt es ein „Next Level“? Noch eine echte Herausforderung?“

Ihre Praxis ist einzigartig – und der Markt in Ihrer Region ist ein ganz besonderer. Die Kunst besteht darin, diese Besonderheiten zu erkennen und zu definieren. Genau das tun wir – und daraus entwickeln wir gemeinsam Ihre Erfolgsstrategie.“

Dr. Axel Otto
Coaching-Partner für Praxisstrategie

Für Anfragen wenden Sie sich bitte an Ihren STEPPS Berater, oder an das DENTSPLY Implants STEPPS Team: Loubna.Boumariz@dentsply.com, Tel. 0621 43021427

Leistungsbeschreibung

Einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren einer Praxis ist die richtige Positionierung im Markt. Um diese Positionierung zu finden, nehmen wir Ihr Umfeld und die Anforderungen des Marktes sehr genau unter die Lupe. Wir arbeiten heraus, was Sie als Zahnarzt oder Zahnärztin kennzeichnet: Ihre Persönlichkeit, Ihre Stärken, Ihr Know-how ...

Auf dieser Grundlage können wir die zentralen Fragen beantworten: Brauche ich eine Marke? Wieviel Spezialisierung brauche ich? Wo werde ich in 5 Jahren stehen?

Teil 1: Grundlagen der Strategiefindung

Chancen und Risiken von Spezialisierung, Spezialisierungsformen und Unternehmensstrukturen, Markt- bzw. Standortanalysen, Stärken erkennen, Werte definieren, Bedeutung von Innovationsstrategien, Kooperationen statt Konkurrenz.

Teil 2: Erarbeitung einer Strategie

Potenzialanalyse, Standortanalyse als Grundlage für die Zielgruppendefinition, „Engpassermittlung“, Investitionsbedarf, Markenbildung, Innovationsmöglichkeiten und Kooperationspartner entdecken.

Kosten

Tagessatz: 125 STEPPS (zzgl. Reisekosten und Spesen). Im Allgemeinen werden zwei Tage vor Ort in der Praxis benötigt, plus ein Tag zur Vor- und Nachbereitung.

Dr. Axel Otto

- Seit 2012 zertifizierter Gutachter der DGPro e.V.
- Seit 2011 Mitglied bei PEERS Germany
- Seit 2011 CURVADENT Zahnarztpraxis & Tagesklinik Dr. Otto und Kollegen in Hafenlohr – offizielle Hospitations- und Supervisionspraxis der DGI e.V.
- 2007 Gründung der CURVADENT CONSULTING
- 2006 Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis in Hafenlohr
- 2004 Niederlassung in eigener Praxis in Hafenlohr