

Praxismarketing-Tipps: Machen Sie die Braut hübsch.

Eine Veranstaltung im Rahmen des Heilberufe – Forums des Kompetenz-Center Heilberufe

Wer über Jahrzehnte Zeit und sehr viel Energie, aber auch nicht unerhebliche finanzielle Mittel in die eigene Praxis investiert hat, möchte auch einen angemessenen Erlös bei einer späteren Veräußerung erzielen.

In den kommenden Jahren werden deutschlandweit etwa 13.000 Praxisinhaber einen oder mehrere Nachfolger suchen. Praxen, die noch vor einiger Zeit schnell verkauft werden konnten, werden möglicherweise künftig keinen angemessenen Preis mehr erzielen können.

Folgende Inhalte werden unsere Referenten mit Ihnen beleuchten:

- Worauf potentielle Übernehmer bei der Praxiswahl achten
- Wie die Anzahl Neupatienten den Praxis-Verkauf beeinflusst
- Wie Sie ohne Risiko den Praxiswert steigern
- Wie Sie mit dem Internet die Abgabephase wirtschaftlich erfolgreicher gestalten
- Wie Sie mit einfachen Marketing-Maßnahmen den Verkaufspreis erhöhen
- Nur noch 1 Jahr bis zur Rente? Warum es für Praxismarketing nie zu spät ist
- Wie man die Praxis gegenüber jungen Kollegen positioniert
- Unternehmen Arzt- und Zahnarztpraxis - die Bausteine des Erfolgs
- Mit Konzept statt "Schrotflinte" zum nachhaltigen Erfolg: Die 7 Säulen des Praxiserfolgs - aus der Praxis, für die Praxis
- Die "beste Zeit des Lebens" - die letzten 7 Jahre selbstständiger Praxistätigkeit genießen (können)
- Die Praxisübergabe als Element des Praxiskonzepts
- Den Übergang planen - vom Selbstständigen zum Privatier?!

Termin:

**Mittwoch, den
10. Mai 2017**

Einlass: 17.30 Uhr
Beginn: 18.00 Uhr

Veranstaltungsort:

Hamburger Sparkasse
Grosser Burstah /
Ecke Adolphsplatz,
20457 Hamburg

Referenten:

Francesco Tafuro
Tafuro & Team
Unternehmensberatung für
Zahnärzte und Ärzte
Autor von „Unternehmen
Zahnarztpraxis - Bausteine des
Erfolgs“

Dr. Peter Zeitz
Geschäftsführender Gesellschafter
der Informationsstelle Gesundheit
GmbH