

ZEITPLAN

PRAXIS NEU DENKEN - 2-5-7 MANAGER:IN



Herzlich willkommen

zum Seminar, in dem es nicht mehr um optimieren geht, sondern um revolutionieren. Vergessen Sie klassische Fortbildungen und theoretische Konzepte, die im Alltag verpuffen. Hier geht es um echten Wandel – um neue Denkweisen, klare Werkzeuge und ein zukunftsfähiges Praxismodell, das Ihre Praxis zum Magneten macht: für **engagierte Mitarbeitende, treue Patienten – und echten wirtschaftlichen Erfolg.**

Mit unserem **2-5-7-Ansatz** zeigen wir Ihnen, wie Sie jede Praxisminute effizient und sinnvoll nutzen – **ohne Druck, sondern mit Klarheit, Menschlichkeit und Freude an der Führung.** Denn moderne Praxen wachsen nicht mehr nur über Zahlen, sondern über Haltung. Und genau hier setzt dieses Seminar an.

Denn wirtschaftlicher Erfolg und ein gesundes, menschliches Miteinander schließen sich nicht aus – im Gegenteil. Wenn Führung klar wird, Prozesse sinnvoll gestaltet und die Gehälter fair bezahlt werden, entsteht ein Umfeld, in dem alle gewinnen. Es entsteht ein neues Miteinander – getragen von Vertrauen, Wertschätzung und Motivation. Und genau das macht Ihre Praxis nicht nur leistungsstärker, sondern auch lebenswerter. Für Sie. Für Ihr Team. Für Ihre Patienten.

Für wen?

Für Praxismanger:innen/Teammitglieder und Zahnärzt:innen, die keine Lust mehr auf „läuft schon irgendwie“ haben. Sondern auf Struktur, Strategie und diese eine kleine Stellschraube, die alles ins Rollen bringt.

Und weil echter Wandel im Team beginnt, ist dieses Seminar ausdrücklich nicht nur für die oder den Praxisinhaber:in gedacht, sondern auch für die Schlüsselpersonen Ihrer Praxis.

Denn gemeinsam entsteht Klarheit, und gemeinsam lässt sich der Veränderungsschub sofort in den Alltag tragen.

Was erwartet Sie?

- **Exklusive Einblicke** – nicht aus dem Elfenbeinturm, sondern aus der echten, erfolgreichen Praxiswelt
- **Kompakter Input ohne heiße Luft** – wir kommen auf den Punkt.
- **Sofort umsetzbare Ideen** – und keine „Denkanstöße“, die in der Schublade verstauben
- **Jede Woche ein neues Video:** Schritt für Schritt lernen, ganz flexible in Ihrem Tempo

Referent:innen:



AJ
Dr. Andreas Janke



AN
Annette Neuhaus



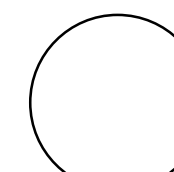
DT
Dana Tesch



SN
Sabine Neumann



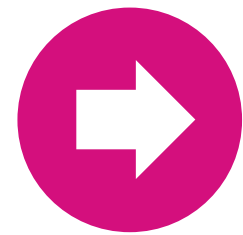
NaS
Nathalie Schnell



MB
Michael Buths

Unser Ziel:

“Das erzielte Umsatzplus, ausgewogen zwischen Gewinn und der Förderung der richtigen Haltung und deren praktischer Umsetzung zu investieren.”



EINFÜHRUNG

„PRAXISWISSEN, DAS WIRKT!“

WOCHEN

TAG, UHRZEIT

KW 41

Mi. 08.10.2025

Eröffnungswebinar

Webinar, Referentinnen AN + DT

KW 41

- 2-5-7 die Story dahinter
- Was wir für euch wollen!
- Aktueller Stand einer Zahnarztpraxis in der dentalen Welt



MODUL

„CTRL + ALT + EFFIZIENZ - DIGITALISIERUNG UND DIE PRAXISVERWALTUNGSSOFTWARE OPTIMAL NUTZEN“

WOCHEN

TAG, UHRZEIT

KW 42

Mi. 15.10.2025

Und plötzlich war Zeit da...

Webinar, Referentinnen AN

KW 42

- Digitalisierung optimal nutzen
- Tools & Hacks die das Chaos zähmen



MODUL

„QM, DSGVO & CO. - DIE HEIMLICHEN MITBEWOHNER DEINER PRAXIS“



WOCHE

TAG, UHRZEIT

KW 43

Di. 22.10.2025

Gesetze, Sicherheit & Co

Webinar, Referentinnen AN + SN

KW 43

- die wichtigsten Do's und die absoluten Dont's für Sie erklärt

KW 44

Mi. 29.10.2025

Das müssen Sie verstehen:

Webinar, Referentinnen AN + SN

KW 44

- KZV-Freund & Helfer
- Wer der eigentliche Übeltäter ist und wie wir aus heiklen Situationen stark rauskommen
- Ihre Fragen beantwortet

KW 45

Mi. 05.11.2025

Dokumentation kann so einfach sein

Webinar, Referentin AN +SN

KW 45

- Warum wir es uns schwerer machen als nötig & und was wir ändern sollten

KW 46

Mi. 12.11.2025

GOZ, BEMA, Leitlinien & Co.

Webinar, Referentin NaS

KW 46

- die wichtigsten Do's und die absoluten Dont's für Sie erklärt

3 MODUL

„ZAHLEN SIND WIE PATIENTEN- MAN MUSS SICH UM SIE KÜMMERN“

WOCHE	TAG, UHRZEIT
KW 47	Mi. 19.11.2025

Der andere Blick auf die Zahlen

Webinar, Referentinnen AN + AJ
KW 47

- Warum Sparen nichts bringt!
- Gute Gehälter & guter Gewinn schließen sich nicht aus

4 MODUL

ABRECHNUNG PRAXISNAH UMGESETZT - WIE ERFOLGREICHE PRAXEN ABRECHNEN

WOCHE	TAG, UHRZEIT
KW 48	Mi. 26.11.2025
KW 49	Mi. 03.12.2025
KW 50	Mo. 08.12.2025
KW 51	Mi. 17.12.2025
KW 52 + 1	Pause

Fokus Abrechnung

Webinar, Referentin DT
KW 48 + 49

- Wie 2-5-7 gebührenkonform/richtlinienkonform umgesetzt werden kann
- Womit fange ich an?
- Unsere BIG FIVE in der Abrechnung
- Faktor 4,1 ist das neue 2,3?!
Wir nehmen §5 GOZ unter die Lupe.

Fokus Endo und Chirurgie

Webinar, Referentin NaS
KW 50

- Kann das gut gehen? Die unwirtschaftlichsten Behandlungsfelder im Prüfstand

PAR reanimieren

Webinar, Referentin DT
KW 51

- Praxiskonzepte entwickeln, Zusammenhänge verstehen und PAR (wieder) antreiben



MODUL

„STRUKTUR STATT STRESS - WEIL PLANLOSIGKEIT AUCH NERVT“



WOCHE	TAG, UHRZEIT
KW 2	Mi. 07.01.2026
KW 3	Mi. 14.01.2026
KW 4	Mi. 21.01.2026
KW 5	Mi. 28.01.2026
KW 6	Mi. 04.02.2026

Wie sexy kann Hygiene sein - wir zeigen es Ihnen

Webinar, Referentin AN

KW 2

- Unser 2-5-7 Hygiene- Konzept
- Nachhaltig & effizient

Prozesspflege – Weil Abläufe nicht von allein schön bleiben

Webinar, Referentin AN

KW 3

- Die besten Tipps gegen Praxisknoten

Mehr als nur nett erklären

Webinar, Referentinnen AN + AJ

KW 4

- Befundbasiert statt Bauchgefühl!
- Gezielt, nachvollziehbar, wirksam

Prophylaxe Konzepte

Webinar, Referentin AN

KW 5

- ALLE reden mit!
- Zusatzversicherung- Yes!

ZEIT, dass sich was dreht!

Webinar, Referentin AN

KW 6

- Terminmanagement mit Verstand & System



MODUL

ERFOLGSFAKTOR MENSCH - WIE SIE IHRE ZAHNARZTPRAXIS MIT KLARHEIT UND KOMMUNIKATION IN DIE PERFORMANCE BRINGEN“



WOCHE	TAG, UHRZEIT
KW 7	Mi. 11.02.2026
KW 8	Mi. 18.02.2026
KW 9	Mi. 25.02.2026
KW 10	Mi. 04.03.2026
KW 11	Mi. 11.03.2026
KW 12	Mi. 18.03.2026
KW 13	Mi. 25.03.2026

Wenn der Zahnarzt zum Unternehmer wird

Webinar, Referent SW

KW 7

- Kommunikation
- Rolle
- Mindset & Werte

Energie als Erfolgsfaktor – Wie Ihr Energielevel Ihre Kommunikation und Führungskraft bestimmt

Webinar, Referent SW

KW 8

- Energielevel & dessen Wirkung
- Akku laden und schonen

Der Schlüssel zur Patientenkommunikation – dem Team die wirtschaftlichen Zusammenhänge einer Zahnarztpraxis verdeutlichen

Webinar, Referent SW

KW 9

- Praxiseinnahmen
- -ausgaben
- Einnahmen-Überschuss
- Was nach dem Einnahmen-Überschuss noch kommt

Ziele, die motivieren – Warum ein klares Zielfoto das Praxiswachstum beflügelt

Webinar, Referent SW

KW 10

- Ziele formulieren und
- Emotional aufladen

Erfolg ist Teamplay – Wie jeder im Team zum großen Ganzen beiträgt

Webinar, Referent SW

KW 11

- Rollenspezifische Zielbeiträge
- Zusammenhang zwischen Leistung, Honorarumsätzen und Gehältern

Überzeugen statt Überreden – Wie Sie Patienten mit Herz, Haltung und Klarheit gewinnen

Webinar, Referent SW

KW 12

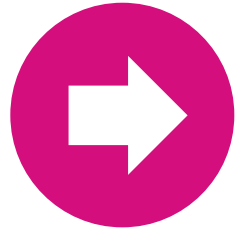
- Authentisch kommunizieren
- Vertrauen aufbauen
- Behandlungsentscheidungen erleichtern
- Patienten langfristig binden

Sprache, die wirkt – Kommunikationstechniken für Führung, Team und Patientengespräch

Webinar, Referent SW

KW 13

- Wer fragt, führt
- Aktiv zuhören
- Reizwörter
- Weichspüler
- Typgerechte Kommunikation



MODUL

ABSCHLUSS



WOCHE

TAG, UHRZEIT

KW 14

Mi. 01.04.2026

Abschlussseminar/Fazit

Webinar, Referentinnen AN + DT
KW 14