



## „Mit erprobtem Marketing zu mehr Geburten!“

### Das 1-Tages-Basisseminar

Erfolgreiches Marketing führt zur Verbesserung der Abteilungsauslastung in der Geburtshilfe und damit zu einem Verdrängungswettbewerb im Markt. Wichtig für ein erfolgreiches Marketing ist, erprobte Strategien und Maßnahmen einzusetzen. Denn in einer Zeit, in der die finanziellen und zeitlichen Ressourcen knapp sind, sollten Ideen auch realisierbar bleiben.

**Aus dem Seminarinhalt:** Wie erarbeite ich eine Marketingstrategie? Welche Kommunikationsinstrumente sind besonders wichtig und wie gestalte ich sie? Wie führe ich eine optimale Kreißsaalführung durch? Wie kann ich mehr Geburten akquirieren? Welche Kriterien sind aus Sicht einer werdenden Mutter wichtig für die Wahl einer Klinik? Wie gestalte ich einen professionellen Erst- und Zweitkontakt? Wie binde ich die niedergelassenen Praxen als Multiplikatoren ein? Welche Leistungen sollte ich anbieten, um wettbewerbsfähig zu sein? Welche Dienstleistungen kann ich zusätzlich anbieten, um wettbewerbsfähiger zu werden? Wie betreibe ich erfolgreiche Werbung und Pressearbeit?  
**Musterkoffer:** So betreiben andere Kliniken erfolgreiches Marketing.

**Präsentationsvorlage inklusive:** Jeder Teilnehmer erhält eine fertig erstellte PowerPoint-Datei für den Einsatz in seiner Kreißsaalführung. Diese auf CD kopierte Datei ist als Musterdatei von uns erstellt worden und transportiert als Maximalversion fast alle möglichen Bereiche einer geburtshilflichen Klinik.



**Zeit und Dauer:** 1-Tages-Fortbildung, 10.00 bis ca. 17.00 Uhr

**Termin und Ort:** 22. 1. 2007 in Köln, 5. 2. 2007 in Heidelberg

**Preis:** 495,- Euro pro Person (zzgl. MwSt.) inkl. umfangreicher Semindokumentation, Mittagessen und zwei Kaffeepausen

**Nachlass:** Jede weitere Anmeldung aus einem Haus erhält einen Nachlass von 10% auf den Nettopreis.

**Referent:** Michael Nasaroff

## „Erhöhen Sie Ihre Geburtenrate durch eine effiziente Kreißsaalführung!“

### Die 1-Tages-Fortbildung inkl. Workshop-Einheit am Nachmittag

Die Kreißsaalbesichtigung ist für viele werdende Eltern das entscheidende Kriterium, um sich für eine geburtshilfliche Klinik zu entscheiden. Hier macht sich die werdende Mutter einen Eindruck über ein Haus, dessen Mitarbeiter und holt sich wichtige Informationen, um eine Auswahl zu treffen. Daher ist es wichtig, diesen Kontakt vonseiten eines Krankenhauses entsprechend zu gestalten und den Bedürfnissen der werdenden Eltern entgegenzukommen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie eine effiziente und erfolgreiche Kreißsaalführung realisieren können!

**Aus dem Seminarinhalt:** Wie hoch ist die Frequenz Ihrer Führungen, welche Wochentage bieten Sie an? Wie können Sie den Zulauf erhöhen? Wie binden Sie werdende Eltern schon nach der Kreißsaalführung an Ihr Haus? Welche Kriterien sind für eine werdende Mutter wichtig bei der Auswahl einer Klinik? Kleiner Exkurs: So wählen Sie die richtige Körpersprache. So binden Sie potenzielle Kunden an Ihr Haus! Zusätzlich wird den Teilnehmern am Nachmittag in einem Workshop die Möglichkeit geboten, konkrete Präsentationssequenzen einzuüben und vorzustellen.

**Präsentationsvorlage inklusive:** Jeder Teilnehmer erhält eine fertig erstellte PowerPoint-Datei für den Einsatz in seiner Kreißsaalführung. Diese auf CD kopierte Datei ist als Musterdatei von uns erstellt worden und transportiert als Maximalversion fast alle möglichen Bereiche einer geburtshilflichen Klinik.



**Zeit und Dauer:** 1-Tages-Fortbildung, 9.00 bis ca. 17.00 Uhr

**Termin und Ort:** 29. 1. 2007 in Heidelberg, 12. 2. 2007 in Köln

**Preis:** 495,- Euro pro Person (zzgl. MwSt.) inkl. umfangreicher Semindokumentation, Mittagessen und zwei Kaffeepausen

**Nachlass:** Jede weitere Anmeldung aus einem Haus erhält einen Nachlass von 10% auf den Nettopreis.

**Referentin:** Heike Cobaugh

## „Das kleine 1x1 der Werbemittel-Produktion“

### Wie Sie professionelle Werbemittel für Ihre Geburtshilfe konzipieren und erstellen

Die Geburtenzahlen können durch professionelles Marketing wesentlich beeinflusst werden. Verschiedene Werbemittel wie Patientenbroschüren, Anmeldeformulare, Plakate und Einladungen zur Kreißsaalführung sind ein erprobtes Mittel, um einen kompetenten Ersteindruck der Abteilung zu vermitteln. Dieses Seminar vermittelt Ihnen anhand verschiedener Praxisbeispiele aus anderen Häusern die Grundlagen zur Erstellung dieser Werbemittel und zeigt Ihnen verschiedene Techniken und Abläufe in der Werbemittel-Produktion. Eine erfahrene Praktikerin zeigt Ihnen, wie Sie zweckmäßig und kostengünstig Werbemittel herstellen. Von der Idee über die Strukturierung interner Arbeitsabläufe bis hin zur Auswahl geeigneter Partner (Agenturen, Drucker, Fotografen...) erhalten Sie hier praxisnahe Tipps und Anleitungen, die sich direkt in der Praxis umsetzen lassen.

**Aus dem Seminarinhalt:** Welche Werbemittel braucht die Geburtshilfe und welche Inhalte sollten diese transportieren? Wie ist die beste Gestaltung und welches Format bzw. welchen Umfang sollte ich wählen? Schritt-für-Schritt-Leitfaden: So erstellen Sie Ihre Werbemittel. Wie binden Sie relevante Mitarbeiter aktiv mit ein? Wie strukturieren Sie interne Abläufe und führen eine Kontrolle durch? Wie erstellen Sie zielgruppenorientierte Texte und worauf müssen Sie bei der Gestaltung achten? Wie sieht ein realistischer Zeit- und Kostenplan aus? Welche Dienstleister kann – und muss – ich mit einbinden? Welche rechtlichen Beschränkungen muss ich beachten (z.B. Urheber- und Nutzungsrechte)?

**Zeit und Dauer:** 1-Tages-Fortbildung, 9.00 bis ca. 17.00 Uhr

**Termin und Ort:** 30. 1. 2007 in Heidelberg, 13. 2. 2007 in Köln

**Preis:** 495,- Euro pro Person (zzgl. MwSt.) inkl. umfangreicher Semindokumentation, Mittagessen und zwei Kaffeepausen

**Nachlass:** Jede weitere Anmeldung aus einem Haus erhält einen Nachlass von 10% auf den Nettopreis.

**Referentin:** Heike Cobaugh

## Ja, hiermit melde ich mich verbindlich für folgende(n) Termin(e) an:

„Mit erprobtem Marketing zu mehr Geburten!“

Das 1-Tages-Basisseminar

- 22. 1. 2007 in Köln
- 5. 2. 2007 in Heidelberg

„Erhöhen Sie Ihre Geburtenrate durch eine effiziente Kreißsaalführung!“

Die 1-Tages-Fortbildung inkl. Workshop-Einheit am Nachmittag

- 29. 1. 2007 in Heidelberg
- 12. 2. 2007 in Köln

„Das kleine 1x1 der Werbemittel-Produktion“

Wie Sie professionelle Werbemittel für Ihre Geburtshilfe konzipieren und erstellen

- 30. 1. 2007 in Heidelberg
- 13. 2. 2007 in Köln

### Ja, wir sind an diesen Themen interessiert!

- Bitte senden Sie uns ein **unverbindliches** und **kostenloses** Angebot für ein **Inhouse-Seminar** (bis zu 20 Teilnehmer).
- Bitte senden Sie uns ein **unverbindliches** und **kostenloses** Angebot für eine **individuelle Beratung**.
- Bitte senden Sie uns **kostenlos** und **unverbindlich** die Checkliste **„So verbessern Sie Ihre Kreißsaalführung“**.

Krankenhaus/Firma

Name

Vorname

Telefon/Durchwahl

Position

PLZ/Ort

Straße/Nr.

Datum

Unterschrift und Stempel