

---

# DENTAL-BETRIEBSWIRT/IN

---



deutsche  
fortbildungsakademie  
heilwesen®

Der/die **Dental-Betriebswirt/in** übernimmt in Zahnarztpraxen Fach- und Führungsaufgaben, die eine höhere kaufmännische Qualifikation erfordern, um den Praxisinhaber bei der Verwirklichung seiner Praxisziele zu unterstützen.

In dem praxisnahen und intensiven Fachkurs werden fundierte Fachkompetenzen für die betriebswirtschaftliche und organisatorische Unternehmensführung einer Zahnarztpraxis in unserer Fortbildungsakademie vermittelt. Sie erwerben ein Höchstmaß an Fachwissen für den kaufmännischen Praxisbetrieb, das Sie direkt im Praxisalltag umsetzen können.

### **Kompaktkurs**

16 Fortbildungstage verteilt auf nur 10 Monate  
149 Unterrichtsstunden inkl. Prüfung  
Unterricht findet vorwiegend am Wochenende statt

### **Praxisnah & intensiv**

Direkte Umsetzung der Lerninhalte für den Praxisbetrieb

### **Kompetent & persönlich**

Workshop-Atmosphäre mit erfahrenen Dozenten/innen und Betreuung durch Fachkursleitung.

### **Förderung & Teilnahmegebühr**

Staatliche Förderung je Bundesland und Einkommen möglich.

Der Fachkurs ist von der MWSt. befreit  
Ratenzahlung ist möglich.

### **Zertifikat**

Nach bestandener Abschlussprüfung erhalten Sie Ihr Zertifikat der Deutschen Fortbildungsakademie Heilwesen®.

Gerne informieren wir Sie ausführlich, auch über staatliche Fördermöglichkeiten, Ratenzahlung der Teilnahmegebühr, Anreise- und Übernachtungsmöglichkeiten.

### **Sie erreichen unsere Fachkursleitung wie folgt:**

Telefon: 0721-6271000

Mail: [info@dfa-heilwesen.de](mailto:info@dfa-heilwesen.de)



# DENTAL-BETRIEBSWIRT/IN

- Zielgruppe:** Der Fachkurs „Dental-Betriebswirt/in“ richtet sich an Zahnärzte/innen, Assistenten/innen, Praxismanager/innen, ausgebildetes Praxispersonal mit zweijähriger Berufserfahrung und mitarbeitende Ehepartner/innen.
- Lernziel:** In dem praxisnahen und intensiven Fachkurs werden fundierte Fachkompetenzen für die betriebswirtschaftliche und organisatorische Unternehmensführung einer Zahnarztpraxis in unserer Fortbildungsakademie vermittelt. Sie erwerben ein Höchstmaß an Fachwissen für den kaufmännischen Praxisbetrieb, das Sie direkt im Praxisalltag umsetzen können.
- Mit dem erworbenen Wissen dieses Lehrgangs, Ihrem Können und Wollen, eröffnen sich neue Perspektiven in Ihrer täglichen Arbeit.
- Lerninhalte:** Der Fachkurs umfasst 149 Unterrichtsstunden, verteilt auf 16 Fortbildungstage. Die umfangreichen Lerninhalte werden in fünf Modulen in einem Zeitraum von 10 Monaten vermittelt.
- Die Fortbildungstage wurden so gewählt, dass Sie mit wenigen Fehltagen in der Praxis an dem Fachkurs teilnehmen können und dennoch genügend Zeit finden die praxisnahen Inhalte zu vertiefen. Der Fachkurs ist ein Präsenzkurs und kein Fernlehrgang.
- Die Lerninhalte unterteilen sich in nachfolgende Themenschwerpunkte:
- Betriebswirtschaftliche Praxisführung
  - Praxismanagement und Organisation
  - Persönlichkeitsentwicklung und Personalführung
  - Qualitätsmanagement
  - Kommunikation
  - Praxis-Marketing
  - Recht
- Veranstaltungsorte:** Karlsruhe: Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co.KG  
Ludwig-Erhard-Allee 24, 76131 Karlsruhe
- Köln: Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co.KG  
c/o Das Büro Abels & Partner GmbH  
Theodor-Heuss-Ring 23, 50668 Köln
- Abschlussprüfung:** Die Abschlussprüfung unterteilt sich in einen schriftlichen und einen mündlichen Part.
- Schriftlicher Teil: Klausur je Modul  
Mündlicher Teil: Projektpräsentation und Interview
- Fortbildungspunkte:** 129

# FORTBILDUNGEN, DIE ÜBERZEUGEN!

## Deshalb kommen Teilnehmer zu uns:

Freuen Sie sich auf intensive und praxisnahe Weiterbildungen. Die Kompaktkurse finden in unserer zertifizierten Fortbildungsakademie über 3-16 Tage statt und werden von unseren erfahrenen Dozenten/innen in Workshop-Atmosphäre durchgeführt. Im Gegensatz zu Fernlehrgängen haben Sie in unserer Akademie immer einen direkten, persönlichen Kontakt zu Ihren Dozenten/innen und können sich täglich mit den anderen Teilnehmern/innen austauschen. Die ausführlichen Skripte sind auch nach der Fortbildung ein hilfreiches Nachschlagewerk im Praxisalltag.

Damit Sie sich vollkommen auf die Fortbildungen konzentrieren können ist die Fachkursleitung vor Ort und steht Ihnen jederzeit bei Fragen zur Verfügung. Ihnen soll es bei uns gut gehen. Sie genießen neben einem leckeren Mittagessen auch eine Verpflegung am Vormittag und am Nachmittag.

Das große Angebot unterschiedlicher Förderangebote macht es nicht gerade einfach den Überblick zu behalten. Wir informieren Sie gerne zu den unterschiedlichen Fördermöglichkeiten.

Eine Ratenzahlung der Teilnahmegebühr ist möglich. Gerne informieren wir Sie ausführlich. Die Fachkurse unserer Fortbildungsakademie sind von der MWSt. befreit. Das heißt für Sie, dass Sie diese nicht entrichten müssen.

## IHRE PERSÖNLICHEN ANSPRECHPARTNERINNEN

Tel.: 0721-627100-0 Mail: [info@dfa-heilwesen.de](mailto:info@dfa-heilwesen.de)



**Nicole Feldmann**

Fachkursleitung

Mail: [nf@dfa-heilwesen.de](mailto:nf@dfa-heilwesen.de)



**Anna Münch**

Fachkursleitung

Mail: [am@dfa-heilwesen.de](mailto:am@dfa-heilwesen.de)



**Sabina Mayasilci**

Fachkursorganisation

Mail: [sm@dfa-heilwesen.de](mailto:sm@dfa-heilwesen.de)

# ABLAUF UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Nach eingehender Anmeldung erhalten Sie von uns eine schriftliche Anmeldebestätigung und die Rechnung. Diese kann nach Rücksprache mit unserer Fachkursleitung in Raten aufgeteilt werden. Gerne informieren wir Sie auch im Vorfeld über staatliche Fördermöglichkeiten. Vor Kursbeginn erhalten Sie den Stundenplan sowie eine Anfahrtsskizze zum Veranstaltungsort per Post.

Vor jedem Unterrichtsmodul senden wir Ihnen die Fachkursskripte zu. Diese ausführlichen Unterlagen bilden die Basis für den Unterricht. Die Themeninhalte werden im Unterricht von unseren erfahrenen Dozenten/innen in Workshop-Atmosphäre praxisnah vermittelt, damit Sie diese im Praxisalltag sofort umsetzen können.

Jeweils im Folgemodul wird das erlernte Fachwissen schriftlich abgefragt. Die schriftlichen Klausuren bilden 50% der Gesamtnote. Die weiteren 50% ergeben sich aus einer Projektpräsentation und aus einem Interview.

Zwischen einzelnen Modulen haben Sie ausreichend Zeit das Erlernte zu vertiefen und sich auf die schriftlichen Klausuren vorzubereiten.

Mit bestandener Abschlussprüfung erhalten Sie Ihr persönliches Zertifikat für den Fachkurs „Dental-Betriebswirt/in“.

# REFERENZEN

## Begeisterte Teilnehmer/innen über unsere Fortbildungsakademie:

**„Diese Fortbildung hat wirklich alles gehabt was ich mir vorgestellt und erhofft habe.“**

*Nancy Gottschalk, Fachkursteilnehmerin*

**„Fazit: Absolut empfehlenswerte, hochqualitative Fortbildung mit Herz.“**

*Monika Kruse, Fachkursteilnehmerin*

**„Meine Chefin ist voll des Lobes.“**

*Petra Wende, Fachkursteilnehmerin*

**„Ein dickes Lob an die Dozenten und ein dickes DANKE für die Betreuung.“**

*Madlen Gebhardt, Fachkursteilnehmerin*

**„Absolut herzliche Betreuung von der ersten telefonischen Kontaktaufnahme bis zur Verabschiedung nach der Prüfung zur Praxismanagerin.“**

*Daniela Maas, Fachkursteilnehmerin*

**„Hochkarätige Dozenten öffneten mit anschaulicher Aufbereitung des Lehrstoffs den Blick auf die eigene Position und die der Praxis.“**

*Doris Bambey-Guthmann, Fachkursteilnehmerin*

**„Tolle Fachkurse, hervorragende Dozenten, umfangreiche Skripte und eine super Betreuung.“**

*K. Pietsch, Fachkursteilnehmerin*

**„Ich wollte keine Minute verpassen, weil es einfach riesigen Spaß gemacht hat.“**

*Christine Nolzen, Fachkursteilnehmerin*

**„Ein großer Mehrwert für die Praxis, aber auch für mich persönlich. Ich komme gerne wieder!“**

*Denise Garske, Fachkursteilnehmerin*

**„Wir haben noch nie eine so praxisnahe, umsetzbare und lehrreiche Schulung erlebt.“**

*Natalie Kolb und Stefanie Mädicke, Fachkursteilnehmerinnen*

**„Es hat so viel Spaß gemacht. Der Kurs war lehrreich, informativ und absolut praxisnah gestaltet. Vielen Dank.“**

*Anja Rohleder, Fachkursteilnehmerin*

**„In noch keiner anderen Weiterbildung habe ich so viel Wertvolles mit nach Hause nehmen können.“**

*Katrin Herrmann, Fachkursteilnehmerin*

**„Ich bin hoch motiviert und voller neuer Ideen.“**

*Jacqueline Jenschmischek, Fachkursteilnehmerin*

**„Hätte nicht gedacht, dass BWL so viel Spaß macht.“**

*Sandra König, Fachkursteilnehmerin*

**„Ich habe sehr viel dazugelernt und freue mich schon auf die Umsetzung.“**

*Julia Waldmann, Fachkursteilnehmerin*

Überzeugen Sie sich selbst. Über 200 Referenzen finden Sie hier: [www.dfa-heilwesen.de](http://www.dfa-heilwesen.de)



# BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PRAXISFÜHRUNG

**Dozenten:** Hans-Dieter Feldmann, Frederic Feldmann, Patric Feldmann

Geschäftsführer Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co. KG  
www.dfa-heilwesen.de

## Themenschwerpunkte:

- 1      **Wirtschaftsunternehmen Zahnarztpraxis****
  - 1.1      Der Zahnarzt als Unternehmer
  - 1.2      Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis
  - 1.3      Unternehmenskonzept
  - 1.4      Praxisplanung und Praxismodelle
  
- 2      **Rechnungswesen****
  - 2.1      Finanzbuchhaltung
  - 2.2      Steuer / Abschreibung
  - 2.3      Einnahmen-Überschuss-Rechnung
  - 2.4      Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
  - 2.5      GuV, Bilanz
  - 2.6      Lohn- und Gehaltsabrechnung
  
- 3      **Betriebswirtschaftliche Leistungsrechnung****
  - 3.1      Grundlagen
  - 3.2      Deckungsbeitragsrechnung
  - 3.3      Kosten- und Leistungsrechnung
  - 3.4      Cash-Flow
  - 3.5      Profit Center
  - 3.6      Stundensatzermittlung
  - 3.7      Fallbeispiele
  - 3.8      Preiskalkulation
  - 3.9      Break-Even
  
- 4      **Controlling****
  - 4.1      Grundlagen
  - 4.2      Benchmarking
  - 4.3      Kontrollorgane
  - 4.4      Kennzahlen
  
- 5      **Finanzmanagement****
  - 5.1      Investition
  - 5.2      Liquidität
  - 5.3      Finanzierungsarten
  - 5.4      Eigen- und Fremdkapital
  
- 6      **Versicherungsmanagement****
  - 6.1      Sachversicherungen
  - 6.2      Personenversicherungen

# PRAXISMANAGEMENT UND ORGANISATION

**Dozentin: Verena Faden**

Business- und Personalcoach zertifiziert,  
Mediatorin für Arbeit und Wirtschaft  
[www.praxis-beratung.de](http://www.praxis-beratung.de)

## Themenschwerpunkte:

### **1 Empfang**

- 1.1 Organisation
- 1.2 Patientenführung
- 1.3 Servicepraxis
- 1.4 Lobmanagement
- 1.5 Effizienz am Telefon

### **2 Terminmanagement**

- 2.1 Analysemöglichkeiten
- 2.2 Planbare Sprechstunde
- 2.3 Terminkalender Regelwerk
- 2.4 Zielgerichtet telefonieren und freundlich formulieren

### **3 Aufbauorganisation**

- 3.1 Von der Vision zum Ziel
- 3.2 Philosophie
- 3.3 Handlungsplan
- 3.4 Organigramm
- 3.5 Veränderungsprozess im Kulturwandel

### **4 Ablauforganisation**

- 4.1 Tagesplanung
- 4.2 Mitarbeitereinsatz
- 4.3 Dienstplanung
- 4.4 Urlaubsplanung

### **5 Projektmanagement**

- 5.1 Entwicklung
- 5.2 Steuerung/ Controlling
- 5.3 Abschluss

### **6 Materialwirtschaft**

- 6.1 Bedarfsanalyse
- 6.2 Organisation
- 6.3 Bestellwesen
- 6.4 Lagerhaltung

### **7 Patientenmanagement**

- 7.1 Neupatientenmanagement
- 7.2 Kategorisierung
- 7.3 Patientenbetreuung

### **8 Beratungsmanagement**

- 8.1 Recall
- 8.2 Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- 8.3 Controlling

# PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG UND PERSONALFÜHRUNG

**Dozentin: Verena Faden**

Business- und Personalcoach zertifiziert,  
Mediatorin für Arbeit und Wirtschaft  
[www.praxis-beratung.de](http://www.praxis-beratung.de)

## Themenschwerpunkte:

### **1 Persönlichkeitsentwicklung**

- 1.1 Eigen- und Fremdanalyse
- 1.2 Kompetenzprofil
- 1.3 Wertehierarchie
- 1.4 Rollenklärung einer Führungskraft
- 1.5 Was eine gute Führungskraft ausmacht
- 1.6 Umgang mit Stresssituationen
- 1.7 Eigenschaften eines Leaders

### **2 Zeitmanagement**

- 2.1 Prioritäten richtig setzen
- 2.2 Zeitmanagement-Methoden

### **3 Personalführung**

- 3.1 Führungsprinzipien
- 3.2 Führungsstile
- 3.3 Delegation
- 3.4 Unterstützung/ Nachhaltigkeit

### **4 Mitarbeitermotivation**

- 4.1 Werteanalyse
- 4.2 Handlungsplan
- 4.3 Methoden und Techniken
- 4.4 Maslow'sche Bedürfnis Pyramide
- 4.5 Herzberg's zwei Faktoren Theorie
- 4.6 Alternative Ansätze
- 4.7 Gehaltspolitik

### **5 Konfliktmanagement**

- 5.1 Klärung des Konflikttyps
- 5.2 Konflikte erkennen und vermeiden
- 5.3 Eskalationsstufen
- 5.4 Eisbergmodell
- 5.5 Die Rolle des Moderators
- 5.6 Schlichtungsgespräch

### **6 Teamwork**

- 6.1 Methoden und Techniken
- 6.2 Riemann-Thomann-Modell
- 6.3 Teamentwicklung

### **7 Personalrekrutierung**

- 7.1 Stellenprofil
- 7.2 Ausschreibung/ Schriftwechsel
- 7.3 Diskriminierungsgesetz
- 7.4 Suchoptionen
- 7.5 Auswahlverfahren
- 7.6 Bewerbungsgespräch
- 7.7 Einstellungsprozess
- 7.8 Einarbeitungsphasen

### **8 Personalverwaltung**

- 8.1 Zeiterfassungsmodelle
- 8.2 Personaladministration
- 8.3 Schnittstelle zum Lohnbüro

# QUALITÄTSMANAGEMENT

**Dozentin: Eva-Maria Wollmarker**

Leadauditor (LRQA),  
Leiterin ZSVA, Praxistrainerin  
www.qm-mens.de

## Themenschwerpunkte:

- 1 Qualitätsmanagement Grundlagen**
  - 1.1 Entwicklungsgeschichte des Qualitätsmanagements
  - 1.2 Definition, Begriffe, Grundelemente
  - 1.3 Patientenanforderungen und andere interessierte Parteien
  - 1.4 Nutzen eines Qualitätsmanagements
  - 1.5 QM Systeme
- 2 Gesetzliche Vorgaben**
- 3 QM Normen und Zertifizierung**
- 4 Aufbau und Entwicklung eines praxisinternen QM**
  - 4.1 Konzept und Planung eines QM, Zielformulierungen
  - 4.2 Führen und Leiten im QM: Führungsverantwortung, QM-Beauftragte
  - 4.3 Steuern, Messen und Überwachen eines QM (u.a. Audit)
  - 4.4 Patientenorientierung und ständiger Verbesserungsprozess KVP
- 5 Methoden und Instrumente im QM**
  - 5.1 Der PDCA-Zyklus
  - 5.2 Ist-Analysen
  - 5.3 Dokumentation und Praxishandbuch
  - 5.4 Gestalten von Prozessen und Projekten
  - 5.5 Information, Schulungsplanung und Teamsitzung
- 6 Umgang mit unerwünschten Ereignissen:**
  - 6.1 Risikomanagement
  - 6.2 Fehlermanagement
  - 6.3 Beschwerdenmanagement
- 7 QM im Praxisalltag**
- 8 Fallbeispiele und Übungsaufgaben**

# KOMMUNIKATION

**Dozentin: Doris Roller**

Zahnärztin, Erwachsenenbildnerin M.A., Kommunikationstrainerin, systematischer Coach  
[www.kommunikationserleben.de](http://www.kommunikationserleben.de)

## Themenschwerpunkte:

- 1 Basiswissen Kommunikation**
  - 1.1 Kommunikationsziele
  - 1.2 Kommunikationsebenen
  - 1.3 Kommunikationskreisläufe
  - 1.4 Kommunikationsformen
  - 1.5 Gesprächsaufbau
  - 1.6 Gesprächsmethoden
  
- 2 Psychologie der Kommunikation**
  - 2.1 Persönlichkeitsstile
  - 2.2 Schwierige Gesprächspartner
  - 2.3 Wertschätzende Kommunikation
  - 2.4 Motivational Interviewing
  - 2.5 Alternativen zu den häufigsten Kommunikationsfehlern
  
- 3 Kommunikation im Team**
  - 3.1 Förderliches Miteinander im Team leben
    - 3.1.1 Die beteiligten Rollen klären
    - 3.1.2 Den Informationsfluss sichern
    - 3.1.3 Gekonnt über Fehler sprechen
    - 3.1.4 Metakommunikation praktizieren
  - 3.2 Personalgespräche mit Entwicklungspotential führen
    - 3.2.1 Vertrauen aufbauen und Mitarbeiter entwickeln
    - 3.2.2 Wertschätzen und Loben
    - 3.2.3 Erwartungen verdeutlichen und die gelbe Karte zeigen
    - 3.2.4 Kritik aussprechen und Entscheidungen herbeiführen
  - 3.3 Das Gespräch mit dem/r Vorgesetzten gestalten
    - 3.3.1 Kommunizieren – verhandeln – kooperieren
    - 3.3.2 Ziele entwickeln – Verhalten verändern
  
- 4 Patientengespräche in der Zahnarztpraxis**
  - 4.1 Patienten verständlich beraten
  - 4.2 Auf Beschwerden reagieren
  - 4.3 Professionell mit Einwänden und Vorwänden umgehen
  - 4.4 Selbstzahlerleistungen souverän verkaufen

# PRAXIS-MARKETING

**Dozent:** Martin Taller

Dipl.-Betriebswirt, Geschäftsführer cmxs GmbH  
www.cmxs.de

## Themenschwerpunkte:

- |          |  |          |   |
|----------|--|----------|---|
| <b>1</b> | <b>Marke</b>                             | <b>4</b> | <b>Wettbewerbsrecht</b>                                       |
| 1.1      | Markentheorie                            |          |   |
| 1.1.1    | Geschichte                               | <b>5</b> | <b>Kommunikation</b>  |
| 1.1.2    | Vorteile                                 | 5.1      | Internet  |
| 1.1.3    | Markenführung                            | 5.2      | SEO - Suchmaschinenoptimierung                                |
| 1.1.4    | Markenmodelle                            | 5.3      | Print Plus (Mappe, Broschüre, Give a Ways)                    |
| 1.1.5    | BrandNet Modell                          | 5.4      | Außenwerbung (CityLights, Banner, Schilder, Autobeschriftung) |
| 1.2      | USP Markenversprechen                    | 5.5      | Offline – Media (Anzeigen, Pressearbeit)                      |
| 1.2.1    | Motivationsfeld „Nutzen“                 | 5.6      | Online – Media (Google Adwords)                               |
| 1.2.2    | Motivationsfeld „Normen“                 | 5.7      | Social – Media (Jameda, Facebook, Google)                     |
| 1.2.3    | Motivationsfeld „Konditionierung“        | 5.8      | Sponsoring  |
| 1.2.4    | Motivationsfeld „Identität“              | 5.9      | Networking  |
| 1.2.5    | Motivationsfeld „Emotionen“              | 5.10     | Cross Media   |
| 1.3      | Differenzierungsstrategien in der Praxis |          |   |
| 1.3.1    | Produktleistung                          | <b>6</b> | <b>KeyFindings</b>  |
| 1.3.2    | Transparenz                              |          |   |
| 1.3.3    | CSR                                      |          |   |
| 1.3.4    | Community                                |          |   |
| 1.3.5    | Aufmerksamkeit                           |          |   |
| 1.3.6    | Inszenierung                             |          |   |
| 1.3.7    | Nehmen und Geben                         |          |   |
| <b>2</b> | <b>Logo – Corporate Design</b>           |          |   |
| 2.1      | Anforderungen - Design - Trends          |          |   |
| 2.2      | Logoentwicklung                          |          |   |
| 2.3      | Corporate Design                         |          |   |
| <b>3</b> | <b>Marketing</b>                         |          |   |
| 3.1      | Marketingstrategie                       |          |   |
| 3.1.1    | Analyse                                  |          |   |
| 3.1.2    | Ziele                                    |          |   |
| 3.1.3    | Strategie                                |          |   |
| 3.1.4    | Kommunikationsinstrumente                |          |   |
| 3.1.5    | Controlling                              |          |   |
| 3.2      | 4 P's                                    |          |   |
| 3.2.1    | Produktpolitik                           |          |   |
| 3.2.2    | Preispolitik                             |          |   |
| 3.2.3    | Kommunikationspolitik                    |          |   |
| 3.2.4    | Distributionspolitik                     |          |   |

# RECHT

**Dozent:** Prof. Dr. Darius O. Schindler

Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator  
www.prof-schindler.de

## Themenschwerpunkte:

- 1 Vertrag und Vertragsschluss**
  - 1.1 Grundlagen
  - 1.2 Formvorschriften
  - 1.3 Vertretung
  
- 2 Kauf-, Werk- und Dienstvertrag**
  - 2.1 Unterschiede
  - 2.2 Gewährleistung
  - 2.3 Zahlung
  
- 3 Mahnverfahren und die Grundlagen des Prozessrechts**
  - 3.1 Außergerichtliche Mahnung
  - 3.2 Gerichtliches Mahnverfahren
  - 3.3 Zahlungsklage
  
- 4 Arbeitsrecht**
  - 4.1 Stellenausschreibung und Bewerbungsgespräch
  - 4.2 Angestellte und (Schein-)Selbständige
  - 4.3 Abmahnung
  - 4.4 Kündigung
  - 4.5 Arbeitsgerichtsprozess
  
- 5 Datenschutz**
  - 5.1 Patientendatenschutz
  - 5.2 Strafrechtliche Regeln
  - 5.3 Allgemeiner Datenschutz (DSGVO)

**Anmeldung möglich:**  
Online unter [www.dfa-heilwesen.de](http://www.dfa-heilwesen.de) oder  
per Fax an 0721-627100-20



deutsche  
fortbildungsakademie  
heilwesen®

Veranstalter:  
Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co. KG  
Zentrale  
Ludwig-Erhard-Allee 24 / 76131 Karlsruhe  
Tel.: 0721-627100-0 / Fax: 0721-627100-20  
[info@dfa-heilwesen.de](mailto:info@dfa-heilwesen.de) / [www.dfa-heilwesen.de](http://www.dfa-heilwesen.de)

## Anmeldung zur Teilnahme am Fachkurs „Dental-Betriebswirt/in in der Zahnarztpraxis“

Fachkurs Nr. .... (bitte eintragen)

### Termine:

Bitte entnehmen Sie die aktuellen Termine aus dem beiliegenden Flyer oder unserer Homepage [www.dfa-heilwesen.de](http://www.dfa-heilwesen.de).

**Veranstaltungsorte:**

Karlsruhe:	Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co. KG Ludwig-Erhard-Allee 24, 76131 Karlsruhe
Köln:	Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen® GmbH & Co. KG c/o Das Büro Abels & Partner GmbH Theodor-Heuss-Ring 23, 50668 Köln

### Teilnahmegebühr:

EUR 5.950,- pro Person (Unsere Fachkurse sind von der MWSt. befreit.)  
Inkl. Ausbildungsunterlagen, Zertifikat, Getränke, Mittagessen, Pausensnacks und Prüfungsgebühr.  
Ratenzahlung der Teilnahmegebühr ist möglich. Bitte sprechen Sie uns an.



### Staatliche Förderung:

Informationen zu Fördermöglichkeiten im jeweiligen Bundesland erfahren Sie direkt bei uns.

Name: .....

Vorname: .....

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

Anschrift: .....

.....

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

E-Mail: .....

**Berufliche Qualifikation:** .....

Rechnungsanschrift: .....

.....  Praxis

.....  Teilnehmer

Fortbildungspunkte sind  
beantragt

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

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

.....  
**Unterschrift**



deutsche  
fortbildungsakademie  
heilwesen®

**Adresse**

Ludwig-Erhard-Allee 24  
76131 Karlsruhe

Tel.: 0721-627100-0  
Fax: 0721-627100-20

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



**VDP** 

VERBAND DEUTSCHER PRIVATSCHULEN  
BADEN-WÜRTTEMBERG e.V.

BILDUNGSEINRICHTUNGEN IN  
FREIER TRÄGERSCHAFT

**Privat macht Schule**