



Kursuskatalog 2020 / 2021

Dental Consult



Dental Consult

Klinikmægler v/civiløkonom Ken Kürstein
Strandvej 22, 4220 Korsør
Tlf: 20 20 92 12
Mail: kk@dentalconsult.dk

Indholdsfortegnelse

Køb/Salg af klinik

Salg af klinik	side 3
Køb af klinik	side 5
Generations- eller ejerskifte	side 7

Personlig udvikling

LederBuilding	side 9
Ledertrimning	side 12
Fra tandlæge til klinikejer	side 14
MedarbejderFitness	side 16
Førstehjælpskurser	side 18

Udvikling af klinikken

ØkonomiFitness	side 25
DentalFitness	side 28
SalgsFitness	side 32
Branding	side 34
Hjemmeside	side 35

Trivsel på klinikken

Trivsel på klinikken	side 36
Sygefravær	side 39
Personalehåndbog	side 42
KommunikationsFitness	side 44
MUS	side 46
APV	side 48
Teambuilding på Kragerup Gods	side 51
Konflikthåndtering	side 53
Er klinikken en høsegård?	side 56
Ris og Ros-spillet	side 58
Værdispillet	side 59

Salg af klinik

Det at sælge sit livsværk, som din klinik jo er, kan være en svær og langvarig overvejelse.

Det gøres ikke fra den ene dag til den anden.

Men for din egen skyld bør du forberede dig på denne proces og ikke mindst tiden efter. Der kan jo ske noget uforudset, der gør, at du er nødt til det.

Derfor kan det første skridt være, at du benytter dig af dette kursus.

Kurset omhandler:

- Du får et meget praktisk anvendeligt overblik, over alle de aspekter, du skal være opmærksom på i forbindelse med salget af din klinik.
- Du bliver i stand til at vurdere, hvilke faglige ressourcer du har behov for ved et forestående virksomhedssalg.
- Du bliver godt rustet til at styre et kliniksalg - lige fra de indledende overvejelser og til tiden efter gennemførelsen af salget.

Der er forskel på de forskellige processer, nogle kan tage lang tid og andre afsluttes meget hurtigt.

Du vil med dette kursus få klarlagt dine ønsker og behov, så du føler dig klar til processen.

Kursusindhold:

Salg af en tandklinik bør være overvejet. Du vil som klinikejer få et 360 graders overblik, som vil belyse om du selv kan stå for processen eller om ikke, det er en god idé at få en professionel rådgiver.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Hvilke aspekter skal du være opmærksom på
- Aktiver - Passiver
- Hvad jeg brug for en rådgiver?
- Clean-cut eller ansættelse
- Ruster dig til at se, hvornår tiden er inde

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Kurset belyser alle væsentlige aspekter:

Overvejelser omkring ejerskifte af din tandklinik

- Overblik over forløbet.
- Personlige overvejelser.
- Skattemæssige forhold.
- Virksomhedens strategiske position.
- Værdiansættelse, inventar, goodwill.
- Salgsopstillingen, udlevering af materiale.

Klargøring til ejerskifte

- Salgsmodningsinitiativer.
- Planlægning af salgsprocessen.
- Finansieringsmulighederne for køber.

Gennemførelse af ejerskiftet

- Værdiansættelse af inventar og goodwill.
- Købesumsregulering.
- Juridisk dokumentation.

Efter ejerskiftet

- Offentliggørelse.
- Ledelsesovergang.
- Efter overtagelsen.

Temaet i kurset vil være flere eksempler på forskellige størrelser af kliniksalg og de forskellige typer.

Kurserne sammensættes løbende med udgangspunkt i de aktuelle forhold for dentalbranchen.

Undervisningsform:

Undervisningsformen er en kombination af teorier og ikke mindst praktiske eksempler.

Undervisningen er bygget op omkring både den regnskabsmæssige, juridiske og økonomiske side - også set fra klinikmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en klinikcase fra den virkelige verden, og ser hvordan processen forløber.

Underviser:

Klinikmægler og -coach Ken Kürstein m.fl.

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en hel del klinikhandler. Ken Kürstein ved om nogen, hvilke svære overvejelser det kræver at skulle sælge sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.

Privat er han gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Køb af klinik

At finde drømmeklinikken er fantastisk.

Men hvordan opnår jeg dette, og hvordan skabes der en værdiskabende købsproces fra beslutning til underskrift og tiden derefter for mig som ny Klinikejer?

Kurset omhandler:

- Bliv klædt på til købsprocessen.
- Hvordan vælger jeg min rådgiver - klinikmægler eller revisor
- Klarlæg dine krav til din kommende klinik - geografi, patientmasse, stor eller mindre klinik og ikke mindst pris.
- Købsprocessen fra A til Z set fra købers side (køberrådgivning).

Det er en stor beslutning at skulle købe sin egen klinik. Der ligger mange tanker og overvejelser bag.

Her bliver du klædt på til at håndtere købsbeslutningen og til at kunne se tiden derefter med ro i sindet.

Vi hjælper dig i gang med personaleadministration, forretningsudvikling med meget mere.

Målgruppe:

Mulige nye klinikejere og allerede etablerede klinikejere, der ønsker at tilkøbe.

Kursets indhold:

Hvis du går i købstanker, er det derfor værd at overveje at inddrage en eller flere rådgivere. Også selvom du har prøvet at købe klinik før.

Kurset vil omhandle grundlæggende rådgivning om klinikkøb samt en gennemgang af en klinikhandels dokumenter; herunder orientering om salgsoptillingen, finansiering, forsikring m.m.

- Bankens rolle
Hvordan finansieres købet?
Hvilke omkostninger er der forbundet med købet?
- Revisorens rolle
Hjælpe med at læse salgsoptillingens regnskab og rådgive køber m.h.t. sælgers udspil. Være kritisk overfor salgsoptillingen og sælgers udspil.
Valg af selskabsform.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

5000 kr.

2500 kr. ved sponsorrabat på 2500 kr.

Udbytte:

- At blive klædt på til købsprocessen
- At gå fra ansat til klinikejer
- Gøre købsprocessen synlig for køber
- At blive bedre rustet til den store beslutning

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

- Advokatens rolle
Fastslå hvem der hæfter, hvis noget går galt.
- Klinikmæglerens rolle
Rådgiver for køber eller sælger.
Udarbejde og opstille en salgsopstilling.
Udarbejde samarbejdsaftaler, ansættelseskontrakter o.m.a.

Alt dette er afgørende for beslutningen om et køb. Det at turde springe ud som klinikejer kan være skræmmende for enhver.

Vores kursus hjælper dig også til at blive klædt på til tiden efter købet. Der er mange ting der skal sættes ind på, når man overtager en klinik.

Det er blandt andet:

- Ansatte - deres kontrakter, trivsel, lønninger og andre forhold.
- Vedligeholdelse af lokaler.
- Regnskab - lønsumsafgift, moms, skat og div. faste udgifter.
- Det af være selvstændig - direktøren for det hele.
- Generationsskifte - når tiden er inde til dette.

Alt dette berører vi på dette kursus. Hvis der er nogle af disse punkter, du vil have uddybet, afholder vi kurser, der specifikt berører disse områder.

Underviser:

Ken Kürstein er klinikcoach og -mægler, og driver til dagligt firmaet Dental Consult. Her bistår han ved køb og salg af tandlægeklinikker.

Ken Kürstein har en økonomisk baggrund og har tidligere været ansat i bankverdenen.

Ken Kürstein er gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Hvis du vil vide mere om os, læs på www.dentalconsult.dk. Vi har også andre eksterne undervisere.

Generations- eller ejerskifte

Det at sælge sit livsværk, som din klinik jo er, kan være en svær og langvarig overvejelse.

Det gøres ikke fra den ene dag til den anden.

Men før din egen skyld bør du tænke de tanker, der er forbundet med et generations- eller ejerskift. Der kan jo ske noget uforudset, der gør at du er nødt til det.

Derfor er det første skridt, at du benytter dig af dette kursus.

Kurset omhandler:

- Du får et meget praktisk anvendeligt overblik over alle de aspekter, du skal være opmærksom på, i forbindelse med et generations- eller ejerskifte.
- Du bliver i stand til at vurdere, hvilke faglige ressourcer du har behov for i relation til din rådgivning i forbindelse med et forestående ejerskifte.
- Du bliver godt rustet til at styre et ejerskifte - lige fra de indledende overvejelser og til tiden efter gennemførelsen af ejerskiftet.

Der er forskel på de forskellige processer, nogle kan tage lang tid og andre afsluttes meget hurtigt.

Du vil med dette kursus få klarlagt dine ønsker og behov, så du føler dig klar til processen.

Kursusindhold

Salg af en tandklinik er meget mere end et generations- eller ejerskifte. Du vil som klinikejer få et 360 graders overblik, som vil belyse om du selv kan stå for processen, eller om ikke det er en god idé, at få en professionel rådgiver.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Hvilke aspekter skal du være opmærksom på
- Aktiver - Passiver
- Hvad jeg brug for en rådgiver?
- Skal det være et generations- eller ejerskifte
- Ruster dig til at se, hvornår tiden er inde

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Kurset belyser alle væsentlige aspekter:

Overvejelser omkring ejerskifte af din tandklinik

- Overblik over forløbet.
- Personlige overvejelser.
- Skattemæssige forhold.
- Virksomhedens strategiske position.
- Værdiansættelse, inventar, goodwill.
- Salgsopstillingen, udlevering af materiale.

Klargøring til ejerskifte

- Salgsmodningsinitiativer.
- Planlægning af salgsprocessen.
- Finansieringsmulighederne for køber.

Gennemførelse af ejerskiftet

- Værdiansættelse af inventar og goodwill.
- Købesumsregulering.
- Juridisk dokumentation.

Efter ejerskiftet

- Offentliggørelse.
- Ledelsesovergang.
- Efter overtagelsen.

Temaet i kurset vil være re eksempler på forskellige størrelser af kliniksalg. Og de forskellige typer for generationsskifte.

Kurserne sammensættes løbende med udgangspunkt i de aktuelle forhold for dentalbranchen.

Undervisningsform:

Undervisningsformen er en kombination af teorier og ikke mindst praktiske eksempler.

Undervisningen er bygget op omkring både den regnskabsmæssige, juridiske, økonomiske side, også set fra klinikmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en klinikcase fra den virkelige verden.

Underviser:

Klinikmægler og -coach Ken Kürstein m.fl.

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med maet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler.

Ken Kürstein ved om nogen, hvilke svære overvejelser det kræver at skulle sælge sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.

Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

LederBuilding

"Vi er ikke i tvivl om, at du er en dygtig tandlæge. Men er du også en dygtig leder?"

Hos LederBuilding tilbyder vi nu en stribe attraktive kurser for klinikejere. Vi kalder dem samlet for "LederBuilding for klinikejere". Det handler kort sagt om at gøre både nye og erfarne klinikejere til bedre ledere.

Til det formål har vi sammensat en stribe attraktive kurser af kort varighed.

Du får med Lederbuildingkurser bl.a. følgende:

- Lederudvikling og ledelsesværktøjer, der giver dig som klinikejer mere overskud.
- Kommunikationsværktøjer, bl.a. om hvordan patienterne oplever et besøg på netop din klinik.
- Derudover en stribe konkrete redskaber til at forbedre både intern/ekstern kommunikation.
- Værktøjer til at arbejde med værdibaseret ledelse, for at give dig de værktøjer du behøver.
- Du kan bruge dem til at arbejde med både visioner, strategier og mål/planer.

Temaerne for vores LederBuildingkurser er følgende:

- Personlig udvikling
- Ledelse på klinikken
- Værdibaseret ledelse på klinikken
- Rekruttering og arbejdsliv
- Dentaludvikling Light
- Kommunikation

Læs mere om temaerne på de følgende sider.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Få gode værktøjer til at blive en god leder
- Værdibaseret ledelse
- Udvikler dig som leder
- Afklaring om du er en god leder

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Personlig udvikling

- Ledelsesværktøjer til dig som klinikejer
- Hvilke personlige forudsætninger kræver det at være leder?
- Hvad kendetegner succesfulde ledere?

Ledelse på klinikken

- Ledelsesværktøjer på tandklinikken
- Hvilke ledelsesopgaver er der på klinikken?
- Hvordan kan du opnå gode resultater gennem god ledelse af dine medarbejdere?
- Hvad er de "rigtige" ledertyper og ledelsesmetoder i forskellige situationer på klinikken?

Værdibaseret ledelse på klinikken

- Hvordan kan jeg/vi arbejde med visioner, mission og værdier?
- Hvordan kan jeg/vi arbejde med strategier, mål, planer og branding?
- Hvordan kan jeg sætte mål og styrke klinikkens økonomi med overblik?
- Hvordan kan jeg bruge budgettet og måltavlen som styringsredskab?
- Hvordan kan jeg arbejde med markedsføring og salg (SalgsFitness) på klinikken?
- Hvorfor skal klinikken digitaliseres, og hvad vil digitalisering betyde for min klinik?
- Lean, kvalitetsstyring og certificering, akkreditering m.v.
- Hvordan kan jeg anvende Lean og tavlemøder på klinikken? (Dental Lean - Dentalfitness)

Rekruttering og arbejdsliv

- Tendenser i det moderne arbejdsliv, samt stress og stressforebyggelse.
- Ansættelseskontrakten, de juridiske og overenskomstmæssige rammer og regler ved ansættelse, barsel, sygdom, afskedigelse og arbejdsmiljø etc.
- Rekruttering og introduktion af nyansatte.
- Hvordan motiverer jeg bedst mine medarbejdere?
- Hvordan kompetenceudvikler jeg klinikkens medarbejdere?
- Hvordan bruger jeg forskellige samtaleformer (den udviklende samtale, MUS-samtalen, GRUS (Gruppeudviklingssamtalen), og den svære samtale etc.)?
- Personalehåndbogen i aktiv brug, Dental-APVen som et værktøj.
- Trivsel og samspilsanalyse.
- Hvordan forebygger jeg konflikter, konflikthåndtering og konfliktløsning?

Dentaludvikling Light

- Hvordan arbejder jeg med udviklings- og forandringsprocesser?
- Funktionsfordelingsplanen som et ledelsesværktøj.
- Hvordan arbejder jeg med læring?
- Hvordan arbejder jeg med videndeling?
- Hvordan håndteres modstandsproblematikker?
- Hvordan skaber jeg en god kultur på klinikken?
- Hvordan tilrettelægger jeg bedst det daglige ledelsesarbejde?
- De sociale mikroprocesser på klinikken – hvordan får jeg det bedste ud af disse?
- Tillidsbaseret ledelse.
- Lederens beslutningsprocesser, magt og afmagt.
- Ledelse og etik.
- Mine mål med ledelsesarbejdet – hvordan kommer jeg videre med min egen ledelsesudvikling?

Kommunikation

- Kommunikationsværktøjer.
- Valg af værdibærende kommunikation.
- Kommunikation med ansatte.
- Kommunikation med ansatte – Hønsegården?
- Patientkommunikation.

Ledertrimning

Vi sætter fokus på morgendagens klinikejere og deres evne til at skabe resultater på klinikken sammen med andre mennesker.

Eksempler på et program for et "LederFitness – In House" forløb med op til 20 deltagere.

Tyngden i uddannelsen ligger omkring det personlige ansvar, selvledelse, samarbejde, motivationen i jobbet og implementering af virksomhedens vision, mission og værdier.

Gennem vores tidligere erfaringer med tilrettelæggelse og gennemførelse af kreative og dynamiske teambuildings- og træningsprogrammer, ser vi det som en fordel, at selve implementeringen af programmet gennemføres opdelt i faser f.eks. 6 moduler á 4-6 timers varighed.

I prisen er inkluderet et USB-stik med alle materialer, eksempelvis personlig effektivitets profil, mini PersonProfil, og en LederTrimmer manual. Alle priser er ex. moms. Af andre KPI'er for ledelsesemner: Mindmap, klinikens udviklingsjournal, risikoanalyse, realisering af drømme, det er en kvalifikation at brænde igennem, udviklingsshop, forretningsplanen (en drømmesimulator).

Vi kan gennemføre vores lederudviklingsprogrammer sammen med vores dygtige instruktører fra f.eks. Xbasen eller LederFitness i samarbejde med ConsulTeam Management A/S ved Mogens Birch Larsen.

Der er indlagt to autoriserede analyseværktøjer, f.eks. 'Personlig Effektivitets Profilen' og Person Faktor Profilen (Mini udgaven) som praktiske og målrettede kompetenceværktøjer, andre testværktøjer kan også inddrages.

Programmer gennemføres efter en arbejdsmetodik, dvs. 'konfrontationsmetoden' eller 'action learning', hvilket er meget praktisk orienteret og med en fordeling mellem teori og praktiske opgaver på ca. 30/70.

Oplægget bør således danne fundament for en yderligere dialog, uddybning og tilpasning til kundens forventninger. Det betyder, at det naturligvis kan "ombrydes" efter specielle ønsker og behov.

Læs om de enkelte moduler på næste side.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

6 moduler á 4 - 6 timer

Pris:

5000 kr. pr. deltager
(min. 6 personer)

4000 kr. pr. deltager
(7 - 12 personer)

3200 kr. pr. deltager
(13 - 20 personer)

Udbytte:

- Personlig ledereffektivitet
- Optimering af dine personlige ressourcer
- Forstå dig selv for bedre at kunne forstå og lede andre
- Trivsel og arbejdsglæde - den sjove arbejdsplads
- Værdibaseret ledelse - situationsbestemt ledelse og selvledelse
- Situationsbestemt ledelse - MUS

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

1) Din personlige arbejdsstil og ledereffektivitet

Kortlægning via Personlig Effektivitets Profil, som er en professionel analyse af, hvad bl.a. dine holdninger og vaner omkring planlægning, prioritering, delegering, møder, informationshåndtering, afbrydelser m.m. betyder for dig. Fokus på din tidsopfattelse og 80/20 princippet (Paretos lov) betydning og praktisk anvendelse i dagligdagen. Hjemmeopgave til næste gang.

2) Hvad er FOKUS-ledelse, og hvordan praktiseres det i dagligdagen?

Vi sætter FOKUS på målsætninger, og hvordan de bliver SMARTE. Vi sætter FOKUS på nogle enkle og praktiske værktøjer til prioritering og delegering via Eisenhower-modellen. Vi sætter FOKUS på din tidsstyring via en spændende "Indbakke" øvelse og et mind-map som et ledelsesværktøj. Hjemmeopgave til næste gang.

3) Præsentation af principperne bag vore adfærdsmønstre

Vores forskellige måder at "træde frem" og kommunikere på. Scoring og tolkning af din egen DISC Person Profil. Hvad er de stærke og svage sider i vores adfærdsmønstre.

Hvordan bliver vi bedre til både at forstå og kommunikere med andre? Hjemmeopgave til næste gang.

4) Situationsbestemt ledelse (SLII) handler om at behandle alle ens

Ved at behandle dem forskelligt. Vi arbejder med konkrete og praktiske øvelser, der sætter fokus på, hvordan du lærer at vurdere den enkelte medarbejders eller et teams udviklingsniveau – for efterfølgende at kunne "matche" dette i din lederadfærd. SL II og MUS er et konstruktivt "partnerskab" med dine medarbejdere, hvor MUS derimod kan lære dem at tage medansvar for egen arbejds- og udviklingssituation på tandklinikken. Hjemmeopgave til næste gang.

5) Team- og projektledelse

Det handler om at kunne planlægge, organisere gennemføre og evaluere et mindre projekt f.eks. en markedsføringskampagne eller omstrukturering af en klinik, f.eks. ved indragelse af funktionsplanen som et udviklingsværktøj på klinikken etc. Vi sætter fokus på, hvordan du som leder/klinikejer skal og bør være tovholder og rollemodel i denne proces. Det handler bl.a. om at kunne skabe tillid, engagement, arbejdsglæde og motivation som bærende elementer i processen. Hjemmeopgave til næste gang.

6) Vores verden er under konstant forandring

Der bliver ofte talt om omstillings- og forandringsledelse som "recepten" på udvikling og vækst. Vi arbejder med et nyt, kreativt og spændende koncept – FISH – der sætter fokus på, hvordan du som leder skaber den "sjove" arbejdsplads med trivsel og arbejdsglæde bl.a. gennem en række konkrete opgaver og øvelser samt konkrete værktøjer, der tilfører medarbejdere og virksomheden positiv energi. Afrunding og afslutning af kurset samt evaluering.

Fra tandlæge til klinikejer

Har du på tandlægeskolen fået indsigt i Ledelse, HR og Klinikøkonomi?

Har du derfor behov for at udbygge dine kompetencer indenfor Ledelse, HR og klinikøkonomi, så kan dette kursus netop være det rette for dig. Tandlægefaget er kendetegnet ved højt kvalificerede og specialiserede håndværkere.

Et andet kendetegn, er de stadig større enheder sammenlignet med tidligere tiders klinikker.

Vi kan, gennem et individuelt forløb, gøre dig i stand til at blive bevidst om dine ledelsesmæssige udviklingsområder, og gøre dem til oplagte udviklingsmuligheder gennem et personligt kvalificeringsforløb og en lederuddannelse, så du bliver klar til rollen som klinikejer.

Dine overvejelser før kurset kan være:

- Hvor stor skal din klinik være?
- Hvilke mål har du for klinikken og medarbejderne?
- Hvad er dine mål for at blive den gode klinikejer?
- Vil jeg finde en mentor, der kan guide og vejlede mig?

Kan du sige ja til et af disse punkter, vil vi kunne give dig, som kommende klinikejer, en række meget attraktive udviklingsmuligheder med økonomisk støtte!

Mange klinikejere bruger i dag alt for meget af deres tid med at løse problemer i den daglige drift.

Udviklingsforløbet på et individuelt niveau tvinger den enkelte klinikleder til de strategiske tanker, der er nødvendige for at sikre vækst og fremgang på klinikken.

Kurset er opdelt i 3 faser, og de kan tages som en samlet pakke eller som enkelt fase.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Gør dig klar til at blive klinikejer
- Få belyst hvordan du bliver den gode klinikejer
- Klæder dig på til at tage dig af dine medarbejdere

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Fase 1:

I den første fase ser vi på styrker og svagheder. En række af Danmarks bedste ledelseskonsulenter står bag disse forløb.

Du modtager en tilbagemelding og en rapport efter den første fase, og du kan vælge at fortsætte til den anden fase, eller du kan træde ud af programmet uden omkostninger.

Fase 2:

Den anden fase er en afklaringsperiode, hvor prolværktøjer, caseøvelser, lederinternat og seminar afløser og supplerer hinanden med henblik på at klarlægge netop dine personlige udviklingsbehov.

Sammen med konsulenten vil du udvikle en større forståelse for den afgørende sammenhæng mellem forretningsudvikling og ledelse.

Du vil få et bedre blik for, hvordan ledelse kan virke som et aktivt konkurrenceparameter.

Du vil blive bevidst om dine egne styrker og svagheder, og finde de udviklingsmuligheder der findes.

Fase 3:

På baggrund af den individuelle udviklingsplan, sættes der fokus på at udvikle dine personlige ledelsesmæssige kompetencer.

Det kunne eksempelvis være indenfor områder som kommunikation, uddelegering, konflikthåndtering eller aktiv inddragelse af medarbejderne i klinikens udviklingsproces.

Der bliver udarbejdet en personlig evaluering til dig, hvis du vælger at stå af forløbet efter Fase 2.

Hvis du fortsætter i programmets tredje fase, så udarbejder du sammen med konsulenten en konkret udviklingsplan.

Uanset hvilke faser du vælger, så vil Dental Consult vejlede dig hele vejen og agere tovholder overfor Væksthuset. Dette er med til at sikre kvalitet og et positivt slutresultat.

Underviser/Konsulent:

Underviserne afhænger af, hvilket Væksthus der indrages i projektet, Vækst via Ledelse for Klinikejere.

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er indehaver af Dental Consult, og arbejder med og for danske tandlægeklinikker.

Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

MedarbejderFitness

Målet er, at gruppen af medarbejdere får det løft, der sikrer, at der arbejdes med - og ikke imod.

Medarbejderudvikling er:

- coachsamtaler til gavn for den enkelte medarbejder
- at understøtte det aspekt at være del af et team, og derved påvirke den øvrige del af samarbejdet.

Medarbejderudvikling er en god investering fordi:

- den opretholder arbejdsglæden hos den enkelte medarbejder, der netop gør forskellen i alle de hverdage, der jo er flest af, når alt kommer til alt.

Medarbejderudvikling:

- behøver hverken at være besværligt, tidsrøvende eller dyrt.
- kan blive en spændende og inspirerende disciplin, som vil kunne inspirere hele klinikken og allerede på kort sigt bidrage effektivt til en øget patienttilfredshed og automatisk en bedre bundlinje!

Dental Consult tilbyder medarbejderudvikling på den måde, at vores coach Ken Kürstein, gerne kommer til tandklinikken eller indbyder tandklinikens medarbejdere til at komme til en lokation til individuelle samtaler af coachende karakter.

Vores motto til dette kursus: Så gør det dog!

Læs mere om kurset på næste side.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Vi sætter fokus på:

- Samspilsanalyse
- Egen rolle, indflydelse og ressource
- Arbejdsglæde, motivation og overblik
- Ris og ros
- Værdier og overbevisninger
- Personprofil og karriere
- Funktionsfordelingsplan og værdier på klinikken
- Stresshåndtering
- Attitude

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12
kk@dentalconsult.dk
www.dentalconsult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein

Dental Consult hjælper med:

Vi kan udvide forståelsen omkring samarbejde og kommunikation og tilføje de værktøjer, der vil få hverdagen til at glide på klinikken igen.

Medarbejderudvikling på klinikken bør være en integreret og meget vigtig brik i klinikkens strategi – for det er kun via udvikling af medarbejdernes kompetencer, såvel de personlige som de faglige, at klinikken sikrer sig en konstant vækst.

Har du som medarbejder eller ejer fået interesse for coachingsamtaler, er du naturligvis velkommen til at kontakte os for nærmere drøftelse.

Medarbejderudvikling leveres udelukkende i form af en "pakke" på minimum 3 samtaler for at sikre en opfølgning, og for at sikre, at de fokuspunkter, der arbejdes med, føres helt ud i praksis.

Vores værktøjer er baseret på en treårig coachinguddannelse fra Center for Ledelse, og egne erfaringer fra lederrollen, hvor ledelsesformen har været med en coachende tilgang.

Undervisningen foretages af vores Klinikcoach og virksomhedskonsulent Ken Kürstein.

For Ken Kürstein og Dental Consult handler alting om at skabe en positiv forandring for dig! Vi spørger derfor ind til dine behov og forudsætninger inden kurset. Og underviseren hjælper dig til at overføre den nye viden og de nye færdigheder til din dagligdag efter kurset.

Hver enkelt person inviteres til at sætte et fokus, som kan være både kort- og langsigtet. Herudfra arbejdes der eksempelvis med:

Eksempler på temaer, eller også dagligdags situationer fra jeres klinik:

- Samspilsanalyse.
- Egen rolle og ressourcer.
- Arbejdsglæde og motivation.
- Kommunikation og feedback.
- Ris og Ros.
- Egen indflydelse.
- Stresshåndtering.
- Overblik og arbejdsopgaver.
- Funktionsfordelingsplanen.
- Attitude over for kollegaer/leder.
- Værdier og overbevisninger.
- Karriere.
- Personprofil.
- Værdibærer på klinikken.

Ovennævnte er ikke udtømmende eksempler, blot nogle af de mange udvalgte. Vi sætter jeres klinik i fokus og bruger eksempler fra jeres hverdag. På den måde relaterer vi til noget, I kan forholde jer til.

Medarbejderudvikling kan også anvendes, når eller hvis en mindre gruppe af medarbejdere har interne problemer. Det kan være, at der er dårlig stemning iblandt disse eller uoverenstemmelser vedr. samarbejde.

I sådanne tilfælde træder MedarbejderFitness også gerne til.

Førstehjælpskurser

Er I på klinikken klar til at yde førstehjælp?

Vi er nok mange der kan stille dette spørgsmål.

Vi skræddersyr kurserne så I får det I har behov for på jeres klinik. Vi har flere modeller bl.a. kan nævnes:

- Grundkursus - på klinikken.
- Grundkursus - førstehjælp (niveau 1, 2, og 3).
- Grundkursus - forbindelære.
- Psykisk førstehjælp.
- Kursus i genoplivning med AED hjertestarter (2 kurser).
- Vedligeholdelse af førstehjælp.
- Vedligeholdelse af førstehjælp med AED hjertestarter.

Udover kurserne er det også muligt at bestille en hjertestarter/ hjertestarterabonnement til klinikken via os.

Førstehjælp niveau 1	6 timer	4000 kr. + moms
Førstehjælp niveau 2	12 timer	Ring for pris
Førstehjælp niveau 3	24 timer	Ring for pris
Grundkursus i forbindelære	6 timer	Ring for pris
Psykisk førstehjælp	2+ timer	Ring for pris
Kursus i genoplivning 1	4 timer	Ring for pris
Kursus i genoplivning 2	6 timer	Ring for pris
Vedligeholdelseskursus 1	6 timer	Ring for pris
Vedligeholdelseskursus 2	4 timer	Ring for pris

Læs om kurserne på de efterfølgende sider.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- At kunne yde førstehjælp på stedet
- Lære at bruge en hjertestarter
- At være klædt på til den værst tænkelige situation på klinikken og i fritiden

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Førstehjælp Niveau 1: (lavt niveau)

Formålet er at bibringe deltageren den viden, de færdigheder og de holdninger, der sætter dem i stand til at kunne yde livreddende førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning, samt at kunne håndtere dagligdagens småskader.

Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Handle hensigtsmæssigt på et skadested, herunder håndtere flere tilskadekomne.
- Tage de nødvendige forholdsregler for ikke selv at komme til skade.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader der medfører nedsat eller standset vejrtrækning som følge af ulykker.
- Føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.
- Yde den korrekte førstehjælp til dagligdagens småskader.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR) og er et standard kursus fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

Kurset indeholder modulerne 1 + 2:

Hjerte- og lungeredning - 3 timer.
Livreddende førstehjælp - 3 timer.

Der gennemgås bl.a. emner som:

- Førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Livreddende førstehjælp-ABC og den livsvigtige ilttransport.
- Alarmering.
- Hjerte- og lungeredning.
- Psykisk førstehjælp.
- Praktiske øvelser/træning med førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning m.m.

Førstehjælp Niveau 2: (mellem niveau)

Formålet er at bibringe deltageren den viden, de færdigheder og de holdninger der sætter dem i stand til at kunne yde livreddende førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning, samt at kunne håndtere dagligdagens småskader.

Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Handle hensigtsmæssigt på et skadested, herunder håndtere flere tilskadekomne.
- Tage de nødvendige forholdsregler for ikke selv at komme til skade.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader der medfører nedsat eller standset vejrtrækning, som følge af ulykker.
- Føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.
- Yde den korrekte første- hjælp til dagligdagens småskader.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR) og er et standard kursus fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

Kurset indeholder modulerne 1 + 2 + 3 + 4:

Hjerte- og lungeredning - 3 timer.
Livreddende førstehjælp - 3 timer.
Førstehjælp ved tilskadekomst - 3 timer.
Førstehjælp ved sygdomme - 3 timer.

Der gennemgås bl.a.:

- Førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Livreddende førstehjælp-ABC og den livsvigtige ilttransport.
- Alarmering.
- Hjerte- og lungeredning.
- Psykisk førstehjælp.
- Førstehjælp til hoved-, nakke- og rygs skader.
- Førstehjælp ved akut opståede sygdomme.
- Praktiske øvelser/træning med førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning m.m.

Niveau 3: (højt niveau)

Kurset henvender sig til klinikker, som ønsker et udvidet kendskab til førstehjælp.

Uddannelsen er bygget op over Dansk Førstehjælps Råds kursus i førstehjælp på højt niveau, samt NATO standard retningslinjer.

Kurset indeholder:

- Hjerte-Lunge-Redning - 3 timer.
- Livreddende førstehjælp - 3 timer.
- Førstehjælp ved tilskadekomst - 3 timer.
- Førstehjælp ved sygdomme - 3 timer.
- Rutinering i livreddende førstehjælp A - 3 timer.
- Rutinering i livreddende førstehjælp B - 3 timer.
- Rutinering i livreddende førstehjælp C - 3 timer.
- Genoplivning med hjertestarter - 3 timer.
- samt Handleprøver.

Uddannelsen giver deltageren en sådan viden og sådanne færdigheder og holdninger, at deltageren efter uddannelsen er i stand til at handle systematisk og rationelt i en ulykkesituation samt er i stand til at kunne stabilisere en tilskadekommet og give yderligere førstehjælp indtil redningsmandskab eller læge tager over.

Ved uddannelsens afslutning skal deltageren kunne anvende sin viden til:

- Forebyggelse af ulykkes udbredelse, alarmering telefonisk samt identifikation af livstruende skader.
- At yde livreddende førstehjælp.
- At yde førstehjælp ved sygdomme og småskader, der ikke kræver lægehjælp.
- At yde førstehjælpen med rutinepræg.

Uddannelsen indeholder bl.a. emner som:

- Kæden som redder liv.
- Førstehjælpens hovedpunkter.
- Udtagning af køretøj.
- Nødflytnings- og løfteteknik.
- A-airway, B-breathing, C-circulation, chok.
- Psykisk førstehjælp/kamptræthed.
- Anatomi og fysiologi.
- Bevidsthed.
- Almindelig førstehjælp.
- Blødninger og forbindinger.
- Pludseligt opståede sygdomme.
- Kulde- og varmpåvirkning.
- Forfrysninger, forbrændinger og ætsninger.
- El-ulykker.
- Knogle- og ledskader.
- Forgiftninger.
- Småskader.
- Fremmedlegemer
- Bughulelæsioner.
- Almindelige sundhedsregler.
- Skriftlige og praktiske førstehjælpsprøver.

Der gives DFR - kursusbevis til de deltagere, som gennemfører og består kurserne på tilfredsstillende vis.

Der opfordres til at tage praktisk tøj med, da vi udfører tingene på hinanden. Øvelserne foregår både indenfor og udenfor.

Grundkursus i forbindelære:

Grundkursus i anlæggelse af forbindinger til småskader og traumeskader.

Formålet med kurset er at give deltageren bedre viden om formålet med de enkelte typer forbindinger samt at sætte deltageren i stand til at prioritere korrekt type forbindelse ved belastningsskader samt traumeskade.

Kurset giver deltageren træning i anlæggelse af de forskellige bandagemetoder.

Kurset indeholder temaer som:

- Fingerforbinding - tommel ngerforbinding.
- Håndledsforbinding.
- Albueforbinding.
- Knæforbinding.
- Fodledsforbinding.
- Tubigrip.
- Hovedforbinding.
- Øjeforbinding.
- Øreforbinding.
- Kæbeforbinding.
- Fluffy duffy, brandsårsforbinding.
- Næseforbinding, splint.

Der gives kursusbevis til de deltagere, som gennemfører kurset på tilfredsstillende vis.

Psykisk førstehjælp:

Formålet er at bibringe deltageren viden, færdigheder og de holdninger der sætter dem i stand til at kunne yde psykisk førstehjælp ved ulykker, traumatiske hændelser og kriser.

Akut belastningsreaktion svarer nogenlunde til det, der i daglig tale kaldes en "alvorlig krisereaktion". Den akutte belastningsreaktion er en forbigående reaktion hos i øvrigt raske mennesker.

Reaktionen udløses af en ekstraordinært voldsom fysisk eller psykisk belastning, som f.eks. større ulykker, vold, trusler, dødsfald, legemsbeskadigelse eller pludseligt tab af nære relationer.

Reaktionen må betegnes som en normal reaktion, der almindeligvis fortager sig i løbet af få timer eller dage. Reaktionen er karakteriseret ved en række angstsymptomer og voldsomme følelsesmæssige udbrud. Reaktionsmønsteret kan antage mange forskellige former, og her er det specielt vigtigt at være opmærksom på en tilstand, hvor personen bliver stille og indadvendt.

I langt de fleste tilfælde kan den akutte belastningsreaktion behandles med almindelig omsorg fra familie, venner og arbejdskolleger.

Kurset er teoretisk med forskellige situationer, der tages fra jeres dagligdag. Eksempelvis hvis en patient overfalder en ansat eller en anden aktuel sag.

Kursus i genoplivning 1:

Deltageren sættes i stand til ved hjertestop, at kombinere Hjerter- & lungeredning og brug af AED (hjerterstarter) på en sikker og effektiv måde.

Kurset er bygget op efter den norske metode, som kombinerer den praktiske træning med teori på en effektiv og levende måde.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR), og der gives standard kursusbevis fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

Kurset passer for alle som skal bruge en halvautomatisk hjertestarter, inklusive førstehjælpere, politi, brandfolk, vagtfolk, tandlæger, læger og andet sundhedspersonale.

Under kurset gennemgår vi forskellige typer A-E-D. De praktiske øvelser foregår på gulvet inde og delvis ude. Kursusdeltagerne anbefales at klæde sig derefter.

Krav til deltagere:

Deltagerne skal kunne udføre korrekt hjerter- og lungeredning, og deltageren skal medbringe gyldigt førstehjælpsbevis, som ikke må være mere end 1 år gammelt.

Der vil blive afholdt en stoptest i starten af kurset.

Kursus i genoplivning 2:

Deltageren sættes i stand til, ved hjertestop, at kombinere Hjerter- & lungeredning og brug af AED (hjerterstarter) på en sikker og effektiv måde.

Kurset er bygget op efter den norske metode, som kombinerer den praktiske træning med teori, på en effektiv og levende måde.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger, der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR), og der gives standard kursusbevis fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

Kurset passer for alle som skal bruge en halvautomatisk hjertestarter, inklusive førstehjælpere, politi, brandfolk, vagtfolk, tandlæger, læger og andet sundhedspersonale.

Under kurset gennemgår vi forskellige typer A-E-D, og indarbejder en god og effektiv rutine gennem praktiske øvelser.

De praktiske øvelser foregår på gulvet inde og delvis ude. Kursusdeltagerne anbefales at klæde sig derefter.

Krav til deltagere:

Deltagerne skal kunne udføre korrekt hjerter- og lungeredning og deltageren skal medbringe gyldigt førstehjælpsbevis, som ikke må være mere end 1 år gammelt.

Der vil blive afholdt en stoptest i starten af kurset.

Vedligeholdelseskursus 1

Formålet er at genopfriske og ajourføre den viden, de færdigheder og de holdninger hos deltagerne, der sætter dem i stand til fortsat at kunne yde Hjerter-Lunge-Redning og livreddende førstehjælp.

Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Anvende førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Yde Hjerter-Lunge-Redning til bevidstløs person uden normal vejtrækning.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader, der medfører spærring af luftvejene, nedsat/standset vejtrækning og/eller chock/kredsløbssvigt som følge af ulykker.
- Håndtere flere tilskadekomne, herunder føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.

Vedligeholdelseskursus 2 - AED

Formålet er at genopfriske og ajourføre den viden, de færdigheder og de holdninger hos deltagerne, der sætter dem i stand til fortsat at kunne yde Hjerter-Lunge-Redning og livreddende førstehjælp.

Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Anvende førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Yde Hjerter-Lunge-Redning til bevidstløs person uden normal vejtrækning.
- Yde Hjerter-Lunge-Redning til bevidstløs person uden normal vejtrækning, når man har en AED til rådighed.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader, der medfører spærring af luftvejene, nedsat/standset vejtrækning og/eller chok/kredsløbssvigt som følge af ulykker.
- Håndtere tilskadekomne, herunder føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.

Det er også muligt at bestille hjertestarter igennem os, så klinikken er helt optimeret.

Underviser ved førstehjælpskurser er:

Martin Klüssendorf

Martin Klüssendorf er indehaver af FIRSTaid-REDliv.

Han har 14 års erfaring fra Forsvaret som sygehjælper med 3 udsendelser med forsvaret og 2 år som instruktørleder i Den frivillige Redningstjeneste i Norge.

Martin Klüssendorf er fuld konkurrencedygtig med andre på det danske marked. Det der er unikt ved ham, er bl.a. at han, som nævnt, har haft tjenester i udlandet, og i vore nabolande, som er en del mere udviklet end i Danmark.

ØkonomiFitness

Økonomistyring med fokus på din kliniks økonomi og indsigt i hvad det er, revisoren taler om.

- Er du ikke lidt træt af at være på sidelinien, når der tales om dit/klinikkens regnskab?
- Vil du ikke gerne følge bedre med, når der bogføres?
- Tag tallene i din magt, og følg kurset her.

Du får styr på de begreber og termer, der bruges i faget og konkret praktisk erfaring med bogføring i et økonomisystem/dentalsystem.

Med økonomikurset får du de bedste forudsætninger for at gå i gang med de opgaver, du vil møde som klinikejer eller økonomiansvarlig/kasseansvarlig på klinikken.

Hvem er kurset for?

Klinikejer og klinikassistenter med økonomiansvar, der ønsker viden om moms, skat, lønsumsafgift og bogføring og ikke mindst viden om, hvordan man udarbejder et årsregnskab, og hvad et klinikregnskab består af.

Der kræves ingen forudsætninger for at deltage.

Målgruppe:

Det grundlæggende økonomikursusforløb er for "regnskabsbegyndere", og der kræves ingen forkundskaber til økonomi.

Undervisere:

Klinikmægler og Økonom Ken Kürstein Og/eller eksterne undervisere

Læs mere om kurset på følgende sider.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Forstå dit regnskab
- Den daglige bogføring
- Forstå hvad din revisor siger

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Du lærer om:

- Regnskabet opbygning, lovgivningens krav og det dobbelte bogholderi fra bilag til årsafslutning.
- Virksomhedens omkostninger, herunder løn, repræsentation, rejser og vareforbrug.
- Lønsumafgift, moms og skattemæssige fradrag og deres betydning for økonomistyringen på klinikken.
- Budgetter, budgetopfølgning og samarbejde med eksterne parter.
- Debitor- og kreditorstyring, kontant eller dankort.
- Rapportering om klinikkens økonomi, beregning af vigtige nøgletal.

Du kan forvente at:

- Blive præsenteret for de arbejdsområder man kan finde i økonomistyringen i små/mellemstore virksomheder, herunder din tandklinik.
- Få kendskab til de redskaber (økonomisystem og regneark), som man almindeligvis bruger til løsningen af opgaver i bogholderiet.
- Få kendskab til principperne for det dobbelte bogholderi.
- Lære at bogføre finansbilag og fakturere i dental-systemet.
- Blive introduceret til lønbogføring og beregning af løn.
- Lære at slå op i dentalsystemet og udtrække rapporter, f.eks. saldobalance og momsrapporter.
- Prøve at lave enkle etablerings- og driftsbudgetter, blive orienteret om og prøve at udarbejde anlægskartoteker.
- Blive oplyst om reglerne vedrørende moms og skattemæssige fradrag.

- Få kendskab til principperne for budgettering og budgetopfølgning.

Du får indsigt i Dental Consult's værktøjer og økonomiværktøjer:

Som kursist får du udleveret et kompendium, som du kan beholde til brug efter kurset. Først og fremmest en håndbog, der hurtigt kan lære dig at håndtere en række bogføringsopgaver helt fra bunden.

Herudover får du også opslagsbøger om danske fradrag- og momsregler samt to, der hjælper dig til, hvordan du nemmest og bedst kan lægge budgetter og udregne nøgletal for din klinik med Microsoft Excel.

- Hæftet om bogføring med dentalsystemet.
- Hæftet om fradrag – for erhvervsdrivende.
- Hæftet om moms i Danmark.
- Hæftet om budgetter.
- Hæftet om nøgletal.

Tillæg:

Undervisningen foregår som en kombination af foredrag/oplæg og mange (omfangsrige) praktiske øvelser både enkeltvis og i grupper, hvor vi praktisk anvender de begreber og metoder, der er blevet gennemgået.

I kursets 2. del vil hjemmearbejdet bestå af en stor øvelse, hvor du får lejlighed til at anvende din nyerhvervede viden i praksis. Øvelsens indhold kan tilrettelægges individuelt.

Vi forventer, at du har en bærbar computer (PC/Mac) med trådløst netkort til rådighed både på kursusdagene og også har adgang til computer og internet på hjemmearbejdsdagene.

På del 1 lærer du:

- Placering af resultat- og balancekonti.
- Kontoplaner og virksomhedens rapporteringsbehov.
- Konteringsinstrukser.

På del 2 lærer du:

- Registreringsmetoder ved virksomhedens drift.
- Bilagsbehandling med efterfølgende kasserapport.
- Kreditorstyring.

På del 3 lærer du:

- Daglig registrering i et økonomistyringsprogram.
- Debitorstyring.
- Likviditetsstyring.

Program for fokuskursus i Regnskab & Økonomi:

Modul 1

Moms- og skatteregler.

Modul 2

Kasseregnskab, daglig bogføring og budgetter.

Modul 3

Økonomistyring, analyser og nøgletalsberegninger.

Modul 4

Regnskabsafslutning, opstilling af årsregnskab og selvangivelse.

Regnskab & Økonomi:

Vi har udviklet dét ene regnskabskursus, du som kliniker har brug for. Her får du styr på bl.a. bogføring, årsregnskab, momsfradrag og skattefradrag.

På vores kursus i regnskab og økonomi, lærer du om gældende moms- og skatteregler, så du ikke glemmer nogen fradrag.

Du lærer også om, hvordan man laver kasseregnskab/kasserapport, der kan danne grundlag for bogføring (også for PC-bogføring). Du lærer om 'debit og kredit' og bogføring samt, hvordan du opstiller dit årsregnskab og udfylder din selvangivelse.

Desuden gennemgår vi nogle udvalgte budgetmodeller. På kurset laver du et konkret skattemæssigt årsregnskab fra A til Z. Altså fra det spæde bilag i den ene ende til selvangivelsen i den anden ende – vi gennemgår hele processen.

DentalFitness

Brug for løbende forbedringer med udgangspunkt i medarbejderne?

Hvorfor Dental LEAN

Der er tale om et interaktivt og internt kursus for jeres klinik, som er tilpasset jeres virkelighed og termer. Kurset tager udgangspunkt i, at I ønsker at mindske eller helt fjerne afstanden mellem jeres strategiske målsætninger og den nuværende virkelighed.

Kursets indhold tager udgangspunkt i LEAN tankegangen om at arbejde fokuseret med det, der skaber værdi for patienten. Så ønsker I at optimere jeres arbejdsgange og løbende have fokus på, hvordan I løser jeres opgaver mest effektivt? Så er Dental LEAN en oplagt mulighed.

Hvordan forløber Dental LEAN processen

Kurset er som udgangspunkt opdelt i moduler af 1-2 dages varighed. I modulerne veksles der mellem oplæg og praktiske øvelser, der giver medarbejderne mulighed for at præge processen og ikke mindst respektere over ens eget bidrag til opnåelse af klinikens målsætninger. Processen opbygger en fælles viden og forståelse af hvad Dental LEAN er. Dental LEAN giver praktiske færdigheder i at kortlægge arbejdsgange og udvikle nye og mere hensigtsmæssige måder at udføre arbejdet på. Og endelig færdigheder i at implementere, evaluere og planlægge nye Dental LEAN-indsatser.

Konkrete og brugbare redskaber

Alle redskaberne tager udgangspunkt i en praktisk og virkelig tilgang til klinikens nuværende status. Det er medarbejderne, der skal medvirke til at levere input og data og beskrivelser af de nuværende arbejdsgange og rutiner samt de endelige resultater ved brug af Dental LEAN. Redskaberne kan efter ønske tage udgangspunkt i specifikke drøftelser og udfordringer, som skal kortlægges og løses af medarbejderne via Dental LEAN redskaberne. Altså redskaberne tages i anvendelse ifht. de aktuelle udfordringer.

Hvorfor skal du vælge os?

Dental Consult har en målrettet brancheindsigt og erfaring som konsulenter til klinikker. Det betyder, at vi kan give vores kunder en professionel og målrettet effektiv service.

Vi evner at sætte din klinik og dine medarbejdere i centrum – så resultaterne matcher netop dine målsætninger. Vinklen på Dental LEAN og hvilke værktøjer, der skal være i fokus, fastlægges af jer i samarbejde med os! I vores arbejde lægger vi altid vægt på fortrolighed og gensidig tillid. Kursusforløbet tilpasses derfor jeres behov og særlige ønsker.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Optimere jeres arbejdsgange.
- Praktiske færdigheder i arbejdsgangene.
- Udvikle nye og hensigtsmæssige arbejdsmetoder.
- Anvende de nye metoder konstruktivt.

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

1. Modul

Formål: Dette modul starter med begrundelsen for, hvorfor netop jeres klinik skal beskæftige sig med Dental LEAN. Samtidig får I et indblik i det "mindset", der ligger bag Dental Lean, og ikke mindst en introduktion til værktøjskassen.

Hovedemner:

Begrundelser for opstart af Dental LEAN projekt – hvad er de strategiske og praktiske formål med dette forløb?

- "Dental LEAN mindset" – hvad er formålet, og hvordan arbejder man med det?
- Hvordan skal "merværdien" opnås gennem Dental LEAN?
- De 3 niveauer af LEAN – værktøjskassen, bølgen og kulturen.
- Introduktion til LEAN værktøjerne: tid-/værdioversigten, spildtyperne og kortlægning af værdiprocesserne.

Færdigheder efter dette modul:

- Forstår og kan respektere over hvorfor og hvordan Dental LEAN er nødvendig for jeres klinik.
- Har en grundlæggende forståelse for principper bag Dental LEAN.
- Kender teorien og metoden bag de 3 gennemgåede LEAN værktøjer.
- Kan reflektere over, hvor i arbejdsprocesserne Dental LEAN vil gøre en forskel.

2. Modul:

Formål: Sammen ser vi nærmere på forbedringsmulighederne på klinikken og derved opnås færdigheder i at anvende værktøjerne, som I skal bruge til at implementere forbedringerne i det daglige arbejde. Dette sker via arbejdet med LEAN værktøjerne, som blev introduceret i første modul.

Hovedemner:

- LEAN værktøjet – tid-/værdioversigt – praktisk øvelse: "Patientens besøg på klinikken – tandudtrækning", opdeling af handlingerne i "værditilførende og ikke værditilførende".
- LEAN værktøjet – de 8 spildtyper: Hvilke af disse spildtyper optræder på jeres klinik?

Praktisk øvelse:

- Dokumentation af spildtyper – tegn skema med spildtyper, konsekvens og forbedringsforslag.
- LEAN Værktøjet – Kortlægning af processer: brug af værktøjerne swimlane diagram og spaghetti diagram, skab overblik over opgave overdragelserne og den fysiske bevægelse på klinikken.
- Vi gennemgår resultaterne i plenum og finder frem til en fælles prioritering af forbedringerne og en tidsplan til indførelse af disse forbedringer inden modul 3.

Færdigheder efter dette modul:

- Forstår anvendelsesmulighederne af LEAN værktøjerne i fht. klinikkens nuværende og fremtidige ønskværdige situation.
- Er i stand til at se mulighederne og respektere over forbedringsforslagenes effekt.
- Er opsat på at deltage i indføring af de foreslåede forbedringer og derved gøre dem til virkelighed.
- Opnår ejerskab over for gennemførelse af den videre proces frem mod modul 3.

3. Modul:

Formål: Vi evaluerer den hidtidige Lean-indsats og planlægger, hvordan I fremadrettet sikrer et kontinuerligt fokus på optimering og udvikling af arbejdsgange.

Hovedemner

- Gennemgang af resultaterne fra modul 2: Hvor langt er vi kommet med implementeringerne af forbedringsforslagene?
- Fremlæggelse af effekten og evaluering af forbedringen.
- Fokus på det, der ikke er lykkedes: Fungerer det ikke i praksis?
- Hvordan fastholdes forbedringerne og forandringerne på lang sigt?
- Hvad er Dental LEAN kultur?
- Evaluering af hele Dental LEAN forløbet: Har det skabt merværdi for klinikken?

Færdigheder efter dette modul

- Kan gennemføre løbende forbedringer og fastholde dem samt vurdere dem på kort og lang sigt på jeres egen klinik.
- Forstår de 3 niveauer i Dental LEAN.
- Er i stand til at vurdere den mest optimale prioritering af en stribe forbedringsforslag.
- Har et langt bedre overblik over processerne på klinikken og se dem fra kundens synspunkt.
- Har ejerskabsfornemmelse, hvilket betyder, at man er en del af et fagligt fælleskab, hvor alle har fokus på kundens værdikæde.

Tidsmæssig struktur af modul 1+2:

09.00 - 10.30	Introduktion og formål med Dental LEAN
10.30 - 10.45	Pause
10.45 - 11.45	Brug LEAN Værktøjerne, i relation til jeres klinik
11.45 - 12.30	Frokost
12.30 - 13.30	Gruppearbejde – kortlægning af processerne
13.30 - 13.45	Pause
13.45 - 14.30	Fremlæggelse af gruppearbejdet
14.30 - 15-00	Opsamling på dagen og "lektier" til modul 3

Tidsmæssig struktur af modul 3:

09.00 - 10.30	Gennemgang af forbedringsprojekter
10.30 - 10.45	Pause
10.45 - 11.45	Evaluering af Dental LEAN kursus - afslutning

Hvad er udbyttet af Dental LEAN

Dental LEAN betyder at man generelt får bugt med det overflødige arbejde, så man kan opnå de mål, der er sat på klinikken. Målene skal opnås med mindst mulige anstrengelser. Det overflødige arbejde er alt det, som ikke skaber værdi for patienten – Kort sagt: Dental LEAN leder efter alt det, der ikke kan skrives på regningen. Set fra medarbejdernes synspunkt, giver det hellere ikke mening at håndtere processer eller arbejdsopgaver, som er værdiløse og overflødige.

Dental LEAN skal sikre at klinikken laver det vigtige arbejde, altså tænderne, og tilmed også bliver bedre hele tiden. Ved at man tænker Dental LEAN, kan man undgå tids- og ressourcspild. At skabe en god arbejdsproces, som samtidig fører til målet, skal tilrettelægges optimalt. Samtidig skal Dental LEAN guide til at man får et mindset, hvor man konstant arbejder med at blive bedre, med fokus på at skabe merværdi for klinikkens patienter.

Valg af baggrunden og ikke mindst begrundelsen for at bruge Dental LEAN er afgørende for om man opnår succes. En hurtig og ubegrundet beslutning om at bruge Dental LEAN – giver kortsigtede hurtige gevinster. Mens en velbegrundet beslutning der indeholder strategisk begrundede argumenter – giver langsigtede gevinster.

Kursusform

Det er absolut et proceskursus, der faciliteres af 1 eller 2 konsulenter alt efter klinikens størrelse. Det betyder, at formen er involverende og indragende – resultaterne skal "skabes og opfindes" af eksperterne selv - nemlig medarbejderne og lederne på klinikken. Det betyder, at der er tale om et innovationsforløb, hvor det at forbedre nuværende processer, skabe nye processer og udvikle dem er i højsædet. Det kan være udvikling af nye arbejdsgange, strategier, idéer til ændringer og forbedringer.

SalgsFitness

Velkommen til dette SalgsFitness kursus.

Vi håber, I finder SalgsFitness relevant og inspirerende for jer, til at fremme det gode salgsarbejde der forekommer på klinikken.

Her forsøger vi at give inspiration til salg, mersalg, salgsledelse og salgsudvikling.

Vi ved godt, at man som tandlæge, tandplejer, klinikassistent eller receptionist, ikke er den "sælgende" part.

Der skal være fokus på at udføre et godt håndværk, være patientens gode "mekaniker", være der, når behovet opstår osv.

Vi hjælper jer med at udvikle "salgsgenet", for at I også skal blive gode til at sælge jeres tandlægeydelser, viden og produkter. Alt sammen noget, der er en del af klinikken og dermed jer.

I bund og grund, et ekstra supplement til at være den gode tandlæge.

På kurset skal vi ikke forsøge at gøre jer til supersælgere, men blot give jer en indsigt i, hvor stor betydning mersalg egentlig har på bundlinjen, og hvor lidt der egentlig skal til.

"Alle vil Udvikling - Ingen vil Forandring" Søren Kierkegaard

Vi giver en udfordring til klinikken for at få alle til at gennemgå den forandring, det kræver, for at udvikle, og dermed at forandre tankegangen vedr. en salgsudvikling.

For eksempel kræver resultatskabende salgsudvikling at:

- Tankerne ændres.
- Rette kompetencerne mod de dentale produkter I har på klinikken.
- Alle bliver mere fokuserede på det fælles mål.
- Finde den effektive salgsformulering.
- Have en lille konkurrence kørende alle imellem, så det bliver sjovt at skulle "sælge tandbørster"- alle deltager på lige fod.

Tankerne ændres ikke fra den ene dag til den anden og det ville være nemmere, hvis det hele kørte af sig selv. Som det gjorde før.

Med andre ord: De ville gerne have udviklingen, men ikke forandringen. Alle bør gøre deres til at bundlinjen forbedres og som nævnt før, kan det gøres med små fokuserede justeringer.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Motivation til salg
- Mersalg
- Udvikle et mindre salgsgen

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Er jeres ydelser på klinikken ikke lige en tand bedre end hos konkurrenten? Tager I ikke lige lidt flere kurser end på naboklinikken?

Patienter er jo "bare" kunder/patienter, der også gerne vil købe jeres indkøbte mund- og tandplejeprodukter på klinikken. Jeres tro på, at produkterne er bedre end dem man kan købe andre steder, bør fremgå og derfor bør jeres kompetencer sættes ind. Lur mig, om ikke patienterne ville lytte lidt mere til teamet. I ved jo, hvad I taler om - ikke?

Salgsudvikling kræver mere end noget andet en fast vilje hos klinikejeren, også så de ansatte bliver tilfredse med forandringerne, og der ikke bare gøres, hvad der altid har været gjort.

Udnyt SalgsFitness: Udvikling kræver forandring. Kontakt os i dag og bliv bedre til at sælge og nå det fælles mål.

Dette kursus er målrettet tandklinikker og deres forhold overfor kunder og patienter. Lad jer også inspirere på vores hjemmeside www.salgsFitness.dk.

Branding

Er jeres klinik synlig – og hvordan opfatter patienter og samarbejdspartnere din klinik?

Det er vigtigt for klinikken, at den bliver synliggjort med det rigtige sprog og et skarpt fokus på både nuværende og nye målgrupper. I skal fremhæve de kompetencer, der er vigtige for jeres klinik, så patienter kan se sig selv som en del af jeres klinik.

F.eks. skal de tekster, der anvendes være korte og præcise, fordi de skal fange og fastholde nuværende og kommende patienter, samtidig med, at klinikken skal være attraktiv.

Måder at brande din klinik på, kan være:

- Ny imødekommende hjemmeside.
- Facebook profil.
- Annoncering indenfor de godkendte rammer indenfor Dansk Tandlægeforening.
- Små brochurer/flyers i venteområdet.
- Firmaaftale m.v.

Der er mange måder at brande klinikken på og har du et ønske, arbejder vi ud fra det.

Underviser:

Jens Møller, kommunikationsrådgiver, SOS kommunikation.

Jens Møller er tidligere prisbelønnet Tv-journalist, der bl.a. har arbejdet for DR og TV2.

Han har mere end tyve års erfaring fra medier i ind- og udland og har i øvrigt både ledelses- og undervisningserfaring. I dag rådgiver han virksomheder og organisationer om god kommunikation og journalistisk storytelling, som et effektivt værktøj. Desuden udvikler han projekter i samarbejde med andre og for sig selv.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Klinikken bliver synlig - på den gode måde
- Større patienttilgang
- Opmærksomhed på klinikken

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Hjemmeside

Er jeres klinik synlig nok på nettet?

Det at udforme en hjemmeside tager tid, og der skal mange overvejelser ind over.

Der skal tænkes mange tanker om teksten, billederne, farverne, søgeord/AdWords og meget mere.

Alt sammen noget der skal gøre jeres klinik til det unikke valg. Det sprog der bruges i teksten skal være kort og klart, men samtidig skal det fange. Det skulle jo gerne gøre klinikken til patientens valg. Tekst og billeder skal hænge sammen, dvs. der skal ikke være et billede af receptionen og der i teksten står, "klinikrum".

Farver og udformning skal skabe ro og præsentere klinikken som indbydende og hyggelig. Et sted man gerne vil være, også selvom der skulle være tale om tandlægeskræk.

Det er meget vigtig for en klinik at være synlig på nettet, dvs., der skal sættes de rigtige søgeord/AdWords ind, så klinikken fremkommer mellem de 3 første søgeresultater, dvs. "Over the Folder".

Undervisere:

Vi anvender dygtige eksterne undervisere.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Få klinikken "Over the folder" i søgningen
- Få flere patienter - bedre bundlinje
- Gøre klinikken mere synlig på nettet

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Trivsel på klinikken

Samspil mellem de ansatte og klinikejeren

Hvordan er trivslen på jeres klinik?

Vidste du at

- Der bør gennemføres trivselsmålinger på klinikken mindst hvert 3. år.
- Trivselsmålingerne kan supplere APV'en, men ikke erstatte den.
- Med trivselskurset sættes der fokus på hele klinikken - relationerne mellem de ansatte og klinikejeren.

Når vi skal tale trivsel, kommer vi også ind på

- Stress i hverdagen - og hvordan håndterer vi den?
- Balance mellem opgaver og kompetencer - er vi effektive nok og kan vi udfylde de stillede opgaver?
- Motivationen - er vi glade for at møde på arbejde hver dag?
- Involveres og opmuntres de ansatte i nye tiltag/ideer på klinikken?

Formålet med kurset

Vi skal genfinde glæden ved vores klinik, så vi kan møde glade på arbejde hver dag. Vores trivsel skal have et pust, så vi får ryddet de små gnidninger af vejen.

Vi skal sætte fokus på teamet, så vi kan fremstå som verdens bedste klinik, hvor det også er rart at være ansat.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Håndtere stress og det der giver os stress
- Finde ind til kernen så den gode trivsel kommer frem
- Sætte fokus på vores motivation til at komme på arbejde

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12
kk@dentalconsult.dk
www.dentalconsult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein

Trivsel

Mange klinikejere definerer trivsel som den enkelte ansattes evne til at håndtere dagligdagens udfordringer/opgaver. Herunder også stress.

Hvordan de ansatte arbejder med motivation til at udnytte de muligheder som forandringerne bringer, i stedet for at lade sig slå ud.

Evnen til at se muligheder i stedet for begrænsninger.

Trivsel er betinget af en lang række faktorer.

Det kan være: klinikejeren, arbejdsvilkår, de sociale relationer på klinikken, team-ånden og udviklingsmulighederne på klinikken.

Derudover er det naturligvis også den enkeltes forventninger og evner til at takle hverdagen og de udfordringer, der kan dukke op.

Dialogskabende adfærd, set fra klinikejerens side:

Tillid opbygges ved:

- At du viser dine gode hensigter og ikke udnytter sårbarhed.
- At du ved, hvad du taler om.
- At du holder, hvad du lover.
- At du udviser tillid til dine ansatte.
- At du tager andres synspunkter og holdninger alvorligt.

Retfærdighed opbygges ved:

- At de ansatte behandles lige og fair.
- At du melder ud hvilken beslutning, du har taget, og baggrunden for denne.
- At de ansatte har lov til at give indsigelser og bliver hørt.
- At du fordeler arbejdsopgaverne lige og fair og anerkender arbejdsindsatsen.

Samarbejdsevne opbygges ved:

- At du involverer de ansatte i store eller små beslutninger.
- At du opmuntrer til ideer hertil.
- At du accepterer alle på lige fod.
- At du styrker teamet ved at bruge klinikens succeser, eller du ser det som individuelle bedrifter.

Dialogskabende adfærd, set fra de ansattes side:

Tillid opbygges ved:

- at I stoler på klinikejerens udspil
- at der gøres en indsats for, at alle bliver taget alvorligt
- at der stoles på, at klinikejeren arbejder med jer og ikke mod jer
- at I har det godt indbyrdes og stoler på hinanden

Retfærdighed opbygges ved:

- at I føler, I bliver behandlet lige og fair
- at I oplever, at arbejdsopgaverne bliver fordelt lige, og at I bliver anerkendt for indsatsen
- at I får klare udmeldinger om hvilken beslutning klinikejeren har taget og baggrunden for denne
- at I har lov til at give indsigelser og blive hørt

Samarbejdsevne opbygges ved:

- at I bliver involveret i beslutninger
- at I opmuntres til at komme med ideer til beslutningerne - til den daglige drift/gang af klinikken
- at I accepteres på lige fod
- at I udnytter hinandens succeser/ressourcer til at styrke teamet - eller er I individualister?

Rammerne/vilkårene skal være kendt af alle på klinikken

- Hvilke arbejdesopaver er der?
- Hvilke beføjelser er der?
- Hvilken økonomisk ramme arbejder I indenfor?
- Hvilke krav og forventninger er der?
- Hvordan er vores arbejdsgange?
- Hvordan er vores kompetencefordeling?

Alt dette, og meget mere, vil vi prøve at belyse på dette kursus, så alle rustes og motiveres til at møde op på en god og styrket klinik.

Vi sætter dialogen i gang og trækker det gode team frem.

Vi sætter naturligvis kurset sammen og bruger gerne situationer fra jeres hverdag, så I kan relatere det til virkeligheden.

Underviser

Klinikmægler og -coach Ken Kürstein m.fl.

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen og er uddannet coach. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst. Ken er indehaver af Dental Consult, og har arbejdet med og for danske tandlægeklinikker. Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Vi benytter også spillet "Motivation"

Spillet har til hensigt at opmuntre alle til at tale om det, der inspirerer, tilskynder og motiverer indefra.

Spillet består af 140 kort, der er inddelt i 4 kategorier.

Sygefravær

På dette kursus sætter vi fokus på, hvordan I knækker sygefraværsprocenten og fortsat holder den nede.

Dette kursus gør dig bedre til at forstå din rolle som leder i forbindelse med håndtering af sygefravær på klinikken.

Al erfaring viser, at det har en positiv afsmitning, både på sygefraværsprocenten og bundlinjen, når tandklinikken sætter fokus på sygefraværet.

Kurset henvender sig til klinikejere og klinikpersonalet.

Kurset tilpasses klinikens forudsætninger, behov og daglige problemstillinger.

Vi arbejder med:

- Metoder og kortlægning af sygefravær.
- Brug af fraværsstatistikker.
- Interventionsmuligheder.
- Fraværspolitikker, strategier og procedurer.
- Fraværssamtaler og samtaleteknik.
- Klinikejerens rolle, opgaver og ansvar.
- Evt. sikkerhedsgruppens og tillidsrepræsentantens rolleopgaver og ansvar.
- Arbejdsfastholdelse.

Sygefravær udgør et problem på mange klinikker, og der er derfor et stort ønske om at nedbringe det.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Redskaber og metoder til at arbejde med sygefravær
- Træning i at bruge dine nye værktøjer
- Viden om sammenhængen mellem sygefravær og virksomhedens arbejdsmiljø

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

Spot på sygefravær

- Et højt sygefravær skyldes ofte, at de ansatte har:
- Skiftende krav til arbejdet.
- Mangel på mentale udfordringer.
- Mangel på gennemsigtighed af arbejdsopgaver.
- Opfattelse af tidspres.
- Mangel på anerkendelse.
- Mangel på indflydelse på arbejdet - eller lav indflydelse.
- Usikkerhed i ansættelsen.
- Dårlige fysiske forhold.

Sygdom kan antage mange former, og derfor kræver det også forskellige indsatser at nedbringe det. På dette kursus får du indblik i forskellige ledelsesværktøjer, du kan bruge til at håndtere sygefravær. Desuden får du redskaber til at håndtere sygefraværssamtalen og den vanskelige samtale.

Der er også fokus på lederens betydning som rollemodel i forbindelse med at nedbringe sygefraværet.

Indhold:

Håndtering af relevant lovgivning i overensstemmelse med klinikkens fraværspolitik.

Der sættes her fokus på at håndtere og afholde

- den lovpligtige samtale.
- omsorgssamtalen.
- den vanskelige samtale.

Sygdom er ikke nødvendigvis en faktor for et fravær – du får indsigt i alternative beskæftigelsesformer som fx fleksjob.

Klinikejeren som rollemodel i forbindelse med sygefravær og håndtering af klinikkens fraværspolitik. Eksempelvis kan nævnes, erhvervspsykolog Dr. Bertolt Steins metode. Metoden omfatter bl.a. en analyse på klinikken, der munder ud i en egentlig diagnose, der giver alle på klinikken det rette svar på hvorfor der eventuelt er problemer. Derved kan der træffes de rette forebyggende initiativer.

Det typiske arbejde med forbedringer sker gennem

- Dataindsamling – hvordan ser klinikken ud?
- Hypotese workshop – hvad gør medarbejderne syge?
- Nedsættelse af styregruppe på klinikken.
- Målinger og analyse: Hvilke hypoteser er sande?
- Interview af medarbejdere.
- Feedback på resultat.
- Opfølgning – dialog med medarbejderne, coaching, ledertræning, efteruddannelse.

Værktøjer til forebyggelse og håndtering af sygefravær.

Formålet er at give alle på klinikken, værktøjer og ideer til forebyggelse og håndtering af sygefravær og at fremme et godt arbejdsmiljø.

Du får en god blanding af værktøjer, gode råd, inspiration og vejledning vedrørende forebyggelse og håndtering af sygefravær og fremme af et godt arbejdsmiljø.

Det kan være:

- Hvordan klinikken kan skabe et godt arbejdsmiljø samt forebygge sygefravær.
- Hvilke gode vaner, der let kan indarbejdes i hverdagen.
- Hvordan velfærdssamtalen håndteres.
- Hvilke værktøjer klinikken kan gøre brug af, når en medarbejder skal fastholdes, herunder handleplan for nedbringelse af sygefravær.
- Hvilke administrative procedurer klinikken skal benytte i forbindelse med indberetning af sygefravær, indhentning af speciallægeattest m.v.
- Hvilke andre kurser der udbydes omkring arbejdet med nedbringelse af sygefravær og fremme af den gode trivsel.

I forbindelse med kurset udarbejder vi en oversigtsmappe, som passer til jeres klinik.

Oversigtsmappen indeholder følgende 7 områder:

1. Sygefravær og -registrering.
2. Konflikthåndtering og trykke rammer.
3. Styrket samarbejde.
4. Gode vaner og hygiejne.
5. Forebyggelse og håndtering af stress.
6. Mulige tjenstlige værktøjer.
7. Diverse skabeloner og beskrivelser.
- 8.

Er der andre områder I har brug for, tager vi dem selvfølgelig med.

Underviser:

Vi anvender dygtige eksterne undervisere.

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang række udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er indehaver af Dental Consult, og arbejder med og for danske tandlægeklinikker.

Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Personalehåndbog

Målgruppen er klinikejere og ansatte med personaleansvar

Vi vil her sætte fokus på, hvor vigtigt og hvor nemt det er at opdatere og vedligeholde jeres personalehåndbog. Den bør revideres mindst 1 gang årligt for at have værdi for alle på klinikken og følge den gældende lovgivning.

Hvorfor have en personalehåndbog?

Personalehåndbogen er et redskab til at skabe og synliggøre de rammer, der er for jeres klinik.

Give overblik over arbejdsgange, tryghed på klinikken og hvis den løbende opdateres, sparer den også tid.

Den kan synliggøre klinikken og være med til at tiltrække nye medarbejdere.

Hvad indeholder en personalehåndbog?

- Klinikens historie.
- Interne og eksterne værdier.
- Mødekultur.
- Omgangstone.
- Medarbejdersamtaler.
- Sygdom.
- Rygning.
- Ferie,
- og meget mere.

Vi hjælper jer med at sammensætte indholdet til jeres klinik.

Kursus i personalehåndbogen:

Kursets formål er at sætte deltageren i stand til at udarbejde eller revidere virksomhedens personalehåndbog.

Kurset med tilhørende personalehåndbog sætter fokus på personalepolitiske områder, som er nyttige at medtage i håndbogen.

På kurset afdækkes forskellige personalepolitiske problemstillinger ud fra såvel en juridisk som en HR-synsvinkel.

På kurset udleveres paradigma til en personalehåndbog i et redigerbar format som sikrer, at politikker ikke strider mod gældende lovgivning.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Synliggøre klinikkens visioner og missioner
- Afdække klinikkens personalepolitik
- Ruster til at opdatere personalehåndbogen

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Kursusindhold

- Lærer om personalehåndbogen som et ledelsværktøj - hvad bør medtages.
- Opnår kendskab til forhold, som bør medtages i en personalehåndbog.
- Opnår kendskab til forhold, som er nyttige at medtage.
- Får taget stilling til valg af format og sprogstil - herunder om valg mellem datamedier og hvordan dette bygges hensigtsmæssigt op i kommunikationsøjemed.
- Indsigt i samspillet med ansættelseskontrakten og ansættelsesretten i øvrigt - muligheder og begrænsninger.
- Viden om succeskriterier for implementering af håndbogen.
- Retningslinjer for brug af sociale medier i arbejdstiden, om spilleregler, ansvarsfraskrivelse, om takt og tone, anonymitet og mm.
- Hvordan den ansatte har mulighed for at bruge håndbogen til kommunikation "nedefra og op".

Personalepolitikker— gennemgang af udvalgte eksempler

- Ved gennemgangen af de udvalgte personalepolitikker sikres det at disse ikke strider mod gældende lovgivning.
- Gennemgangen omfatter bl.a. trivsels- og stresspolitik, firmaets familierpolitik, fastholdelsespolitik.
- Gennemgangen omfatter endvidere fraværspolitikker vedrørende sygdom, graviditet og barsel.
- Forholdet til virksomhedens sikkerheds- og arbejdsmiljøpolitik og håndtering af det psykiske arbejdsmiljø.
- Politikker om adfærd og personlig optræden, IT-politik, herunder med fokus på Emailpolitikken, seniorpolitik, brug af sociale medier og andre tidsaktuelle politikker.

Hvad er en personalehåndbog?

Det er vigtigt for såvel virksomheder, men også for medarbejdere at have faste retningslinjer. Hertil kan en personalehåndbog være en god ide.

En personalehåndbog er en samling af de rettigheder, pligter og værdier, som virksomheden ønsker at kendetegne sig ved. Det giver faste retningslinier, og det sikrer at virksomhedens medarbejdere bliver behandlet ensartet og struktureret. En personalehåndbog bliver derved en del af virksomhedens personalepolitik.

Personalehåndbogen er endvidere et godt værktøj til at tiltrække medarbejdere - da de hermed både kan læse, hvad virksomheden kan tilbyde, og hvad den forventer.

Virksomheder skal dog huske, at når håndbogen bliver lavet, er det vigtigt at være påpasselig med formuleringerne, da håndbogen er en integreret del af ansættelsesvilkårene - og som virksomheden dermed kan være forpligtet af.

En personalehåndbog bør derfor være i overensstemmelse med den gældende lovgivning. Derfor anbefaler vi også at den tages op til revidering 1 gang årligt.

Underviser:

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er indehaver af Dental Consult, og arbejder med og for danske tandlægeklinikker.

Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

KommunikationsFitness

- Er hjemmesiden god nok og hvad skal den formidle?
- Skal vi bruge sociale medier og hvordan gør vi?
- Hvilken oplevelse får patientterne, når de kommer på klinikken?
- Hvordan er den interne kommunikation, og kan vi lære at tale samme sprog.

Det er nogle af de spørgsmål du kan få svar på, når vi inviterer til et par dage, med fokus på god kommunikation i klinikken.

Vi har erfarne oplægsholdere, der giver dig og din klinik konkrete og brugbare redskaber.

Det kan foregå på klinikken, men der er også mulighed for lokaler på det idylliske Kragerup Gods i Vestsjælland, hvor godsejer Birgitte Dinesen også åbner dørene, og fortæller om godsets historie.

På kurset vil vi også komme ind på:

- Hvad er en god historie, og hvordan arbejder journalister.
- Hvordan arbejder pressen og har min klinik gode historier, der kunne interessere den lokale eller regionale presse?

Kursusforløb:

KommunikationsFitness Kommunikation, klinikker og Kragerup
Der er meget at holde styr på, når man har en tandlægeklinik.
Patientpleje, medarbejdertrivsel og udvikling, for blot at nævne noget af det. God kommunikation er en forudsætning for, at det hele lykkes, men ofte er der ikke tid til netop kommunikation, eller også har man ikke redskaberne.

Gennem oplæg, værdifulde workshops (- nej, de er ikke kedelige) og konstruktiv coaching, gør vi jer i stand til at styrke kommunikationen for både patienter og personale.

Sandheden er jo, at dårlig eller ingen kommunikation giver et ringere arbejdsklima, utilfredse patienter og en bundlinje, der risikerer at styrtbløde.

Derfor har vi to kommunikationseksperter, med årelang erfaring, der kan hjælpe dig med at se din klinik "udefra".

Det er særdeles værdifuldt, for det giver dig en forståelse af, hvordan patienterne oplever og opfatter din klinik.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Fokus på hjemmesidens sprog og fremtoning
- Bedre intern kommunikation
- Indsigt i brugen af de sociale medier

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12
kk@dentalconsult.dk
www.dentalconsult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein

Oplægsholderne er:

Ken Kürstein

Klinikmægler og -coach.

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år deltaget i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandlere. Han er privat gift med kliniker Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Jens Møller

Kommunikationsrådgiver, SOS kommunikation.

Jens Møller er tidligere prisbelønnet Tv-journalist, der bl.a. har arbejdet for DR og TV2.

Han har mere end tyve års erfaring fra medier i ind- og udland og har i øvrigt både ledelses- og undervisningserfaring. I dag rådgiver han virksomheder og organisationer om god kommunikation og journalistisk storytelling som et effektivt værktøj.

Desuden udvikler han projekter både i samarbejde med andre og for sig selv.

Lars Møller

Kommunikationsdirektør og idéudvikler.

Han er direktør i Havas Media og har bl.a. skabt "Bag for en Sag", hvor titusindvis af danske skolebørn hvert år bager til fordel for BørneTelefonen hos Børns Vilkår. Det er på tiende år Danmarks største tilbagevendende event.

Han står desuden bag "Ordet fanger", hvor en lang række forlag, biblioteker og interesseorganisationer arbejder for at øge læselysten, blandt danske børn.

Jens og Lars Møller, der i øvrigt er brødre, har forskellige baggrunde, men den samme tilgang til god kommunikation.

At det ikke er raketvidenskab, men noget der både kan formidles og forstås.

Ifølge de to kommer mange virksomheder galt af sted med kommunikationen, fordi man fokuserer på sig selv og sine egne budskaber. Men i virkeligheden handler det om, at se klinikken gennem patienter og samarbejdspartneres øjne. Først derefter kan man målrette sine budskaber.

Kragerup Gods

Kragerup Gods og godsejer Birgitte Dinesen byder jer velkommen.

Godsets historie går helt tilbage til 1327, og har altid være drevet som landbrug med dyrebesætninger og skov. Birgitte Dinesen er 8. generation på Kragerup Gods, og hun har drevet godset siden 1986. I 1998 startede hun hotel på godset, med 6 værelser og i dag er der 50 dobbeltværelser. Derudover er der konference- og festlokaler, og der foregår mange events og traditionsbundne arrangementer.

Nyd kaffen, maden og hinanden i Birgittes stuer, og føl dig som en del af huset.



MUS

Føler du dig helt klædt på til at afholde MUS-samtalen?

Er det tid til at gennemføre de årlige medarbejdersamtaler og er du som klinikejer rustet til at gennemføre MUS'en?

Vi tilbyder en gennemgang og opdatering af processen, således at den bliver værdiskabende for både medarbejderen og dig som klinikejer.

Hvad er en MUS-samtale:

En MUS-samtale er en forberedt samtale med fokus på kompetenceudvikling, forventnings afstemning og planlægning af fremtiden.

Samtalen finder sted mellem hver enkelt medarbejder og dig som klinikejer. Man kan populært sige, at det gælder om at tage et temperaturcheck af klinikken med fokus på dine medarbejdere.

MUS-samtalen er i høj grad et personaleinstrument, som gør, at du som klinikejer får belyst, vurderet og justeret hver medarbejder i forhold til den aktuelle arbejdssituation og ikke mindst klinikkens udviklingspotentiale.

Du sikrer samtidig også at den enkelte medarbejder bliver hørt af dig, får fortalt ønsker for fremtiden og at I i fællesskab får lagt en handlingsplan for fremtiden. Handlingsplanen skal sikre, at både du og dine medarbejdere tilgodeses.

Hvordan skabes der MUS-samtaler med værdi:

Hvis dine MUS-samtaler skal skabe merværdi for din klinik, er det væsentligt, at du forbereder dig. Du skal forberede dig på, hvilket resultat og hvilken viden du ønsker dine MUS-samtaler skal give dig, så du bliver en bedre chef for dine medarbejdere. Det er netop dette, vi gerne vil hjælpe dig med - at skabe det ønskede resultat. Det gør vi gennem vejledning af, hvilke elementer der skal indgå i MUS-samtalerne, så du opnår det ønskede resultat.

Det er sådan merværdien skabes ved MUS-samtalerne.

Det er samtidig et krav, at MUS-samtalernes resultater omsættes til praksis, så de skaber resultater både for dine medarbejdere og for virksomhedens drift. MUS-samtalerne må ikke bare forblive gode hensigter.

Er MUS-samtaler tiden værd?

MUS-samtalerne skal passe til din klinik og dine medarbejdere.

Det betyder at samtalerne, skal skabe mening i din virkelighed og på klinikken.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Motivation til salg
- Mersalg
- Udvikle et mindre salgsgen

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Det er din opgave som leder og klinikejer at skabe grundlaget og formålet med MUS-samtalerne på din klinik.

Vi vil gerne hjælpe dig med denne opgave, så du opnår det ønskede resultat og ikke spilder dine ressourcer.

MUS-samtalerne bliver tiden værd, når de på den lange bane skaber resultater i forhold til dine medarbejdere og ikke mindst din kliniks udvikling.

Vær samtidig opmærksom på at MUS-samtaler også kan bruges til at forebygge eller løse op for de svære samtaler om faglighed, grupperinger eller den simple fordeling af arbejdsopgaver.

Hvordan forløber et MUS kursus?:

Dental Consult har en målrettet brancheindsigt og erfaring som konsulenter til klinikker. Det betyder, at vi kan give din klinik en professionel og målrettet service - også med MUS-samtaler.

Vi hjælper gerne med en introduktion til MUS-samtaler og, hvis du ønsker det, deltager vi gerne i samtalerne.

Forløbet fastlægges og forventningerne afstemmes efter dine behov samt ønsker. Vi behandler dine oplysninger og informationer med fortrolighed og gensidig tillid.

Konsulent:

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach.

Ken Kürstein har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er inderhaver af Dental Consult, og har arbejdet med, og for, danske tandlægeklinikker.

Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

APV

Vidste du...?

- at alle virksomheder, uanset størrelse, skal udarbejde en arbejdspladsvurdering?
- at den som minimum skal udføres hvert tredje år?
- at en APV skal gennemføres, så snart der er foretaget større ændringer i arbejdsforholdene - herunder ændrede arbejdsrutiner, organisations ændringer, indførelse af ny teknologi mm.?
- at Dental Consult er klar til at hjælpe dig?

Hos os får du en komplet Dental APV-mappe, der tilpasses til din tandklinik.

Du får et professionelt redskab til nemt og hurtigt at indsamle data fra dine ansatte, uanset om det drejer sig om elektroniske besvarelser via web, eller fysiske besvarelser via papir og pen.

Da Dental Consult ApS står for opsætning af dine skemaer, samt databehandling og efterfølgende resultatpræsentation, i form af en rapport, vil din tid ikke blive brugt på kortlægningen af arbejdsmiljøet. Med andre ord, "du kan fokusere på det, du er god til".

Dental APV er opbygget med udgangspunkt i en APV proces for nichegruppen tandlæger, og dette medvirker til at give en naturlig struktur og arbejdsrytme. Ved opstart og vedligeholdelse af APV-arbejdet kan der dog ofte være en række spørgsmål.

Kom godt i gang og udnyt mulighederne optimalt fra starten.

Vi har lang undervisningserfaring og bred erfaring fra APV-arbejdet i mange forskelligartede virksomheder og brancher, men har specialiseret os i Dentalbranchen.

Hvorfor udarbejde en ArbejdsPladsVurdering, APV:

APV'en er ikke bare en forpligtigelse, som klinikken har i forhold til arbejdsmiljølovgivningen. APV'en er et værktøj, som klinikken kan bruge til at sætte sit arbejde med arbejdsmiljøet i system, og som kan bidrage til et godt arbejdsmiljø.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

Med APV-mappen overholder du lovens krav og du får styr på:

- Dental APV
- Dental Kortlægningen
- Dental Vurdering og prioritering
- Dental Handlingsplaner med risikovurdering og økonomi
- Dental Opfølgning
- Dental Next Step på tandklinikken

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

Man behøver ikke nødvendigvis at få grå hår i hovedet af APV arbejdet.

Nogle gange kan konsulentassistance mindske de grå hår og spare flere timers arbejde. Vi hjælper med en eventuel problemstilling efter jeres behov.

Det gode arbejdsmiljø kan medføre:

- færre omkostninger som følge af ulykker og erhvervsbetingede lidelser.
- mindre sygefravær.
- mindre udskiftning blandt medarbejderne.
- øget arbejdsglæde, motivation og større serviceniveau overfor patienterne.

De 5 trin til tango:

1. TRIN

Kontakt os pr. mail eller på telefon 20 20 92 12, så vi sammen kan starte jeres kursusproces op.

2. TRIN

Efter bestilling modtager du en mail indeholdende en udgave til brug ved "fysisk" udfyldning.

Har du bestilt flere APV'ere i samme omgang, vil alle være at finde i den fremsendte/modtagne mail.

3. TRIN

De modtagne APV-skemaer distribueres ud til medarbejderne på klinikken.

4. TRIN

Medarbejderne udfylder skemaerne og data opsamles af os. I tilfælde hvor udfyldelsen er sket via "fysiske" udgaver, skal de indsamlede, nu udfyldte, skemaer scannes, og sendes til vores mail support@DentalConsult.dk

5. TRIN

Når Dental Consult har registreret alle indkomne besvarelser, genererer vi en rapport som sendes til dig via mail.

Du vil sammen med den fremsendte rapport også modtage en faktura for udført arbejde.

En APV består typisk af 4 faser:

1. Kortlægning af arbejdsmiljøet på klinikken via en rundspørge blandt de ansatte

Undersøgelsen sætter fokus på:

- Fysiske forhold.
- Psykiske forhold.
- Kemiske og biologiske forhold.
- Risiko for ulykker.

2. Vurdering og beskrivelse af arbejdsmiljøforholdene (rapportering) - dette sker ud fra kortlægningen

Her tager vi udgangspunkt i den kortlægning vi har gennemført via rundspørgen blandt de ansatte.

3. Prioritering af indsatsområderne og en handlingsplan

Vi udarbejder, sammen med jer, en handlingsplan for de områder, der skal være fokus på. Handlingsplanen er ment som et redskab til at opretholde det gode arbejdsmiljø på klinikken fremover.

4. Opfølgning - "har de tiltag vi har gjort, forbedret arbejdsmiljøforholdene på vores klinik?"

Vi ønsker at følge op på jeres arbejdsmiljøforhold efter noget tid, og aftaler med jer, hvornår I synes det kunne være relevant at gøre dette.

På opfølgningsmødet vil vi have fokus på:

- Hvordan er det gået efter kurset.
- Har handlingsplanen haft en effekt.
- Bør der ændres/tilrettes på handlingsplanen.

Dental APV kan optimere APV arbejdet, så der opnås et optimalt udbytte af både arbejdsindsats og investering fra start.

Dental APV kursus for Klinikejere eller APV ansvarlige

Detaljeret gennemgang for klinikejere eller stedfortrædere af APV i funktioner og faciliteter med oprettelse af vurderingssæt, tjeklister, import, oprettelse af arbejdsmiljøorganisation og styring af arbejdsmiljøroller og meget mere.

Varighed: 3 timer kl. 12.00 - 15.00 aftales nærmere, Max. 15 deltagere.

Dental APV kursus for Klinikejere eller APV ansvarlige, Online

Kort overordnet gennemgang for klinikejere eller klinikansvarlige af lovgivningen og APV processen og mulighederne i Dental APV, konkret gennemgang af muligheder og funktioner netop for tandlægerne. Der kan eventuelt medbringes bærbare PC'ere, så kursusedtagerne kan prøve at oprette rapporter, udfylde en APV m.m.

Varighed: halvdagskursus ca. 3 timer pr. hold. Der kan afholdes kurser formiddag og/eller eftermiddag med ca. 6 - 10 deltagere pr. hold.

Dental APV, Konsulentassistance:

Strukturering, igangsætning, opfølgning og opdatering af materiale til klinikkens APV-mappe.

Det, du modtager, efter data er bearbejdet, er en fyldestgørende rapport over klinikkens arbejdsmiljøforhold. Ud fra rapporten, vil du hurtigt kunne danne dig et billede af "tilstanden" på din klinik og være godt klædt på ved udarbejdelsen af den endelige handlingsplan.

For at lette processen, i selve arbejdet med handlingsplaner, vil der sidst i rapporten være en handlingsplansskabelon, som I blot skal lægge sidste hånd på.

Du får en rapport, som indeholder:

1. En samlet redegørelse, der viser tilstanden på klinikken.
2. Grafiske illustrationer over hver hovedindsatsområde (giver hurtigt overblik over problemområderne).
3. Grafiske illustrationer over konkrete tiltag til løsning af indsatsområderne. Med svarfordeling på de enkelte spørgsmål (går mere i dybden og udpeger specifikke problemområder)
4. En oversigt over de fundne indsatsområder/problemområder, ud fra antal besvarelser.
5. En skabelon til brug ved udførelsen/færdiggørelsen af handlingsplanen.

Vi har allerede indsat de identificerede indsatsområder.

Teambuilding

Hvorfor anvende Anerkendende Team Building på din klinik?

- Styrke klinikkens interne relationer.
- Udrydde misforståelser.
- Bedre kendskab til kollegerne.
- Se kollegaerne i uvante rammer.

Anerkendende Team building handler om at styrke dine relationer med dine ansatte på klinikken.

Dette gøres for at øge eller genskabe tilliden mellem dig og dine ansatte på alle niveauer samt på tværs af faggrænserne. Der kan være tale om kulturelle misforståelser, som kan opløses ved at anvende Anerkendende Team building.

Vi bringer dig og dine ansatte ud af jeres "Comfort Zone" og ud i en ukendt ramme i den grad, I selv ønsker. Målet er at give jer mulighed for at skabe nye og opdaterede sociale relationer, som vil gavne klinikken på den korte og lange bane.

Kurset skaber et brud på hverdagen, som vil give ny fælles inspiration og ikke mindst ny viden samt tillid til kollegaerne imellem på klinikken. Dette vil resultere i, at klinikkens medarbejdere rykker tættere sammen mod det fælles mål – Nemlig at drive verdens bedste klinik.

Derfor skal du og din klinik bruge tid på Anerkendende Team building.

Underviser

Vi har eksterne konsulenter, som vi tilkalder.

Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med maet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler.

Han er privat gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på Kragerup Gods, på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Styrke klinikkens interne relationer
- Bedre kendskab til kollegaerne
- Større forståelse for hinanden
- Opleve kollegaerne i uvante rammer
- Udrydde eventuelle misforståelser

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Hvornår er der behov for Anerkendende Team Building på din klinik?

Anerkendende Team Building kan være relevant og givtigt i lige så mange situationer, som der findes forskellige tandsæt. Men det er helt grundlæggende, at du ønsker at give en fælles oplevelse til alle dine ansatte på klinikken.

Den mest oplagte indgangsvinkel kan være at bruge Anerkendende Team Building, når samarbejdskurven går nedad fx. ved grupperinger eller knas på kommunikationen.

Tilsvarende kan Anerkendende Team Building også bruges, når det går godt, for at sikre at den positive udvikling forsætter og ikke mindst for at udvikle dine ansatte yderligere.

Resultatet uanset baggrunden vil være at den fælles oplevelse, vil være med til at ryste de ansatte tættere sammen, og få alle til at trække mod det fælles mål.

Kursusramme og form:

Kurserne udbydes helt individuelt, fra det "ufarlige indendørs snak" og til det langt mere "farlige uden-dørs fysiske kursus", hvor man kan blive udfordret på sine basale behov fx søvn og mad.

Dette aftales med dig og afstemmes efter dine ønsker og i forhold til klinikens ansatte.

Selve rammerne planlægges ligeså i samråd med dig og din klinik, så vi rammes dine forventninger og

præferencer.

Rammen kunne være Kragerup Gods ved Dianalund på Sjælland, eksterne lokaler eller på klinikken.

Kursusformen er anvendelsesorienteret med et program, der kræver aktiv deltagelse af alle deltagerne.

Der veksles mellem korte input fra konsulenterne og øvelser som deltagerne skal udføre i fællesskab med kollegaerne.

Øvelserne er praktisk orienteret og kræver i høj grad involvering og aktiv deltagelse fra alle deltagere.

Hvorfor vælge os:

Du og din klinik skal vælge Dental Consult til dit Teambuildingskursus, fordi vi har en målrettet brancheindsigt og ikke mindst en faglig erfaring, som gør at vi målretter kurset til din kliniks aktuelle behov.

Det betyder at du vil få oplevelser sammen med dine ansatte, hvor din klinik og dine ansatte er i centrum.

Vi behandler dine input til kurset med fortrolighed og gensidig respekt.

Et kursus i Anerkendende Team building vil øge servicen over for dine patienter fordi alle klinikens ansatte vil yde deres bedste frem mod målet om at drive verdens bedste klinik.

Derfor skal du prioritere et kursus for dig og dine ansatte i Anerkendende Team Building.

Kragerup Gods

Kragerup Gods og godsejer Birgitte Dinesen byder jer velkommen.

Godsets historie går helt tilbage til 1327, og har altid være drevet som landbrug med dyrebesætninger og skov. Birgitte Dinesen er 8. generation på Kragerup Gods, og hun har drevet godset siden 1986. I 1998 startede hun hotel på godset, med 6 værelser og i dag er der 50 dobbeltværelser. Derudover er der konference- og festlokaler, og der foregår mange events og traditionsbundne arrangementer.

Nyd kaffen, maden og hinanden i Birgittes stuer, og føl dig som en del af huset.



Konflikthåndtering

Lær at arbejde med konflikter på et anerkendende og systematisk grundlag.

Konflikter og uoverensstemmelser, er begge en naturlig og ømtålelig del af klinikens hverdagsliv. Udfordringen er at få dem løst på en god og konstruktiv måde. Dette bliver du i stand til, på dette kursus i Dental konflikthåndtering, som strækker sig over 4 kursusdage. Udbyttet vil være at du og dine ansatte lærer at skabe konstruktive handlemuligheder og ikke mindst en større forståelse for, de nuværende og fremtidige konflikter på din klinik.

Det skal ske gennem:

- Den anerkendende og værdisættende tilgang til konflikthåndtering.
- En systemisk forståelse af konflikter og opløsning af disse.
- Sprogets betydning for konflikthåndtering.
- Det energifyldte potentiale – hvordan udnyttes det?
- Konflikter fra medarbejderperspektivet.
- Konflikter fra ledelsesperspektivet.

Hvem er målgruppen:

Kurset er målrettet klinikejere og ansatte, der alle er indstillet på at indgå i et konstruktivt og anerkendende forløb med fokus på, hvordan konflikter og uoverensstemmelser løses og forebygges med fokus på respekt for alle. Undervisningsformen er involverende for deltagerne, og vi tager meget gerne udgangspunkt i jeres aktuelle konflikter.

Hvem skal undervise:

Eva Biehe er erhvervspsykolog og en erfaren underviser, procesguide og supervisor.

Klinikmægler og -coach Ken Kürstein vil være til stede som medunderviser og understøtter.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Større forståelse og håndtering af konflikter
- Sprogets betydning når konflikten opstår
- Værktøjer til at løse konflikten

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12
kk@dentalconsult.dk
www.dentalconsult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein

Konfliktløsning

- At arbejde med konflikter på et anerkendende og systemisk grundlag.

Konflikter og uoverensstemmelser er en naturlig del af klinikens hverdag, og i privatlivet for den sags skyld.

Udfordringen er at få dem løst på en god og konstruktiv måde. Det bliver du i stand til på dette 2x2 dages kursus.

Vi kommer ind på områder som kon ikthistorier, "vanskelige samtaler", mediation som tilgang til konflikter, "en tredje vej" til kon ikter, en udvidet forståelse af kommunikationens rolle i forhold til den måde, vi tænker og taler om konflikter på. Vi ser på forskellige mulige tilgange til konfliktopløsning, og kommer ind på både individniveau, gruppeniveau og klinikkniveau.

Målgruppe

Som tidligere nævnt er kurset målrettet klinikejere og ansatte, der alle er indstillet på at indgå i et konstruktivt og anerkendende forløb med fokus på, hvordan kon ikter og uoverensstemmelser løses og forebygges med fokus på respekt for alle. Undervisningsformen er involverende for deltagerne, og vi tager meget gerne udgangspunkt i jeres aktuelle kon ikter.

Udbytte

På kurset vil du komme til at beskæftige dig med spørgsmål som:

• Hvordan kan vi forstå konflikter?

Konflikter er ofte viklet ind i forskellige opfattelser af situationer og begivenheder. Vi arbejder med redskaber til at klargøre opfattelser. Den værdsættende og anerkendende tilgang til at håndtere konflikten.

• Hvordan kan vi arbejde med – og rundt om konflikter?

Når konflikter har udviklet sig, så det påvirker opga-

veløsning og arbejdsmiljø, er det vigtigt at sætte ind med kommunikation, der bryder mønstret. Vi arbejder med redskaber til at bryde fastlåste mønstre. En systematisk forståelse og opløsning af konflikten.

• Hvilken betydning har kultur og relationer for konflikter?

I organisationer udvikler der sig særlige sprogspil, som danner udgangspunkt for, hvordan vi kan tale eller ikke tale om uenigheder. Vi arbejder med den kulturelle betydning for at forebygge konflikter.

• Hvilken betydning har vores brug af sproget for, hvordan vi opfatter konflikter?

En afgørende pointe i systemisk og anerkendende tilgang er vores bevidsthed om sproget og dets virkemidler i konfliktløsning.

Derudover vil vi berøre:

- Bidrag fra narrativ teori og metode til opløsning af konflikter.
- Det energifyldte potentiale, der kan være i konflikter.
- Konflikter set fra leder- og medarbejderperspektiver, og muligheder for at agere.

Indhold

Kurset består af to moduler af hver to dages varighed. Der er forberedelse på klinikken før modul 1 og en mindre hjemmeopgave, hvor kursisterne afprøver et eller flere redskaber i praksis.

De to første dage arbejder vi med de grundlæggende teoretiske tilgange til konfliktbegrebet, og vi træner metoder til at forebygge konflikter via kommunikation og sproglig opmærksomhed.

Vi sætter ligeledes fokus på, hvordan man håndterer konflikter, når de har udviklet sig til et uhensigtsmæssigt niveau.

På sidste modul samler vi op på læring og giver teoretiske og metodiske vinkler, som kan anvendes konstruktivt på arbejdspladsen.

Vi skaber et undervisningsforløb, som inden for den beskrevne ramme involverer deltagerne undervejs i vægtningen af de enkelte elementer. Det er vores intention, at hver enkelt deltager får mulighed for at inddrage egen praksis og på den måde får mest muligt udbytte af forløbet.

Dag 1

- Egne erfaringer med konflikter – hvad har skabt dit mindset?
- Konflikttyper – hvad bliver vi hyppigt uenige om?
- Kan du få det sagt? Træning i korrigerende feedback.
- Konfliktens anatomi – fra sten i skoen til velvoksen konflikt.
- Hvad optrapper, og hvad nedtrapper konflikten?
- Når følelserne kidnapper fornuften - hvad sker der i hjernen?
- Alle har deres gode grunde – det gælder om at få øje på dem.
- Vær personlig i din kommunikation – og bliv på egen boldbane.

Dag 2

- Stikker du hovedet i busken? Kend dit eget konfliktmønster.
- Hvilken rolle tager du på dig? Forskellige positioner i konflikten.
- Konfliktåndtering i praksis – reparer relationen først.
- At tale de gode intentioner frem – brug din spørgeteknik.
- Kast anker - få styr på dig selv, inden du konfronterer andre.
- Modstand mod forandring – forstå den og håndter den.
- Løs konflikterne i tide – vær anerkendende og ligefrem.

Kursets underviser:

Eva Biehe er erhvervspsykolog og en erfaren underviser, procesguide og supervisor. Hun er ekspert i arbejdslivets psykologi og arbejder fortrinsvist med konfliktåndtering, lederudvikling og personlig udvikling. Hun har gennem mange år arbejdet både som intern og ekstern konsulent i både offentlige og private organisationer. Omdrejningspunktet for Evas undervisning er altid mødet mellem praktiske erfaringer, relevante, anvendelige teorier og metoder. Hun bygger sin viden på egne og teoretiske erfaringer.

Ken Kürstein er klinikcoach og -mægler, og driver til daglig rmaet Dental Consult. Her bistår han ved køb og salg af tandlægeklinikker.

Læs mere på www.dentalconsult.dk.

Ken Kürstein har en økonomisk baggrund og har tidligere været ansat i bankverdenen. Ken er gift med kliniker Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Er klinikken en hønsesgård?

Brug for praktiske styringsredskaber og fælles motivationsfaktorer?

Kurset omfatter:

- Er jeres klinik en hønsesgård - er der for meget "snik-snak"?
- Hvordan får vi den gode stemning tilbage i klinikken?
- Brugbare redskaber til en bedre takt og tone.
- Få skeletterne ud af skabet.
- Få talt om det vi siger, om hinanden, og ikke som vi burde, til hinanden.

Kursusforløb:

Vi er jo alle som personer meget forskellige, og det skal vi have lov til. Men vi skal også fungere sammen i hverdagen, og agere som samlet team overfor patienterne. Vi bør ikke blive tynget af små bemærkninger eller andet snik-snak.

Derfor vil vi stille skarpt på hverdagens små gnidninger, og samtidig prøve at udrydde nogen af dem.

Vi tager gerne udgangspunkt i situationer fra jeres klinik, hvis I ønsker det.

Det kan være svært for nogen at indstille sig på, enten selv at blive udstillet, eller at udstille sine kollegaer.

Dertil må vi blot sige, "ja" det er meget svært, og "ja" det gør ondt at tale frit.

Men måske derfor skal vi netop tænke ud af boksen, for det kan jo være, at der er problemer derhjemme, der også gør ondt, men som man prøver at holde væk fra kollegaerne.

Vi har respekt for forskelligheden og vores fokus er at give jer og jeres klinik den gode stemning og det gode team tilbage.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Få fokus op den brugbare "snik-snak"
- Få den gode stemning tilbage på klinikken
- Bruge de redskaber i får til at skabe god takt og tone på klinikken

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Hvorfor er der aldrig ro i hønsegården

Hvad er det lige, der sker på arbejdspladser med en stor andel kvinder?

Kurset tager udgangspunkt i de metoder, der er udviklet til at skabe og øge trivsel på arbejdspladser med en stor andel kvinder.

Har du derfor brug for et kort kursus sammen med dine medarbejdere, hvor I opnår fælles motivation for klinikens arbejde gennem et fælles sprog. Så brug 3 timer til at prøve at forstå hønsegården, og ikke mindst hvordan du som klinikejer kan genvinde kontrollen og bruge "snik-snak" delen konstruktivt. Husk der skal være balance. Der må ikke gå for meget hønsegård i den!

Konkrete og brugbare redskaber

Kvinder har særlige kompetencer, og de kan blive brugt konstruktivt.

Hvis du derfor som leder får lært at bruge deres kompetencer og ikke mindst bliver bevidst om den særlige kultur, der præger arbejdspladser domineret af kvinder, så opnår du en kultur, som skaber trivsel og god arbejdskultur for alle.

Der skal arbejdes med at styrke den sociale kultur, konikhåndtering og det fælles sprog for din klinik. Dette gør vi gennem korte oplæg, øvelser og de aktuelle udfordringer, I skal have løst.

Hvordan forløber kurset:

Der er tale om et interaktivt og internt kursus for jeres tandklinik, som er tilpasset jeres aktuelle udfordringer. Udfordringen kunne være, at de demokratiske beslutninger aldrig overholdes, men i stedet for ender i "snik-snak".

Kurset forløber som en coaching af din klinik, hvor

både ledere og medarbejdere er samlet om forløbet. I skal være klar på humoristiske indslag med mening, der tager fat på udfordringerne og skal skabe en grundlæggende "snik-snak" kultur for din tandklinik. Når medarbejderne trives og vores behov opfyldes, er vi alle langt bedre til at tage beslutninger, forstå og lære, samt at være kreative.

Derfor er det værd at bruge tid på at lære, men også at drage god nytte af hønsegården og dens kompetencer.

Hvorfor skal du vælge os?

Dental Consult har en målrettet brancheindsigt og erfaring som konsulenter for tandklinikker. Det betyder, at vi kan give vores kunder en professionel og målrettet effektiv service.

Vi evner at sætte din klinik og dine medarbejdere i centrum – så resultaterne matcher netop dine målsætninger med kurset.

Din klinik har brug for begge køn, selvom det kan være irriterende at mænd og kvinder er så forskellige. Så lad os hjælpe dig med at skabe balancen, så du får det bedste fra begge køn.

Ris og Ros-spillet

Hvor godt kender I hinanden på klinikken?
Ved du, hvem dine kollegaer er?
Kender du dine egne svagheder og styrker?

Formålet med dette spil er

- at lære hinanden bedre at kende.
- at lære dig selv bedre at kende.
- hvordan oplever du de andre - og de dig?
- at få sat fokus på styrker og svagheder hos den enkelte.
- øvelse i at give og modtage positiv og negativ feedback.

"Ris og Ros" kan spilles af klinikejere og ansatte, men kan også bruges i privat regi.

Det er en øjenåbner for, hvordan vi reagerer i de forskellige situationer overfor hinanden og hvorfor.

Spillets forløb og udbytte afhænger af graden af kendskabet til hinanden og ikke mindst tilliden til hinanden.

Spillet belyser de positive og negative sider feedback kan have. Hvordan og hvad opfatter du?

Spillet består af 140 kort med hver sine menneskelige kvalikationer. 70 af kortene rummer ord for de stærke sider og de øvrige 70 kort rummer ord for de svage sider.

Det kan spilles på 3 forskellige metoder, vi finder den metode der giver det bedste udbytte for jeres klinik.

Kurset varer 3 timer eller mere.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

Få bedre kendskab til:

- Klinikejeren
- Kollegaerne
- De ansatte
- Sig selv

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

Værdispillet

Lad os spille værdierne på bordet!

Spillet har til formål at skabe dialog om værdierne på klinikken.

Det er også hensigten med spillet, at I som team på klinikken når til en fælles enighed om, hvilke værdier, I mener, er de vigtigste.

Spillet er tænkt som en del af en værdiproces.

Spil op til samarbejde med Værdispillet

- Hvilke værdier er vigtige på jeres klinik?
- Hvilke værdier er vigtige for den enkelte ansatte?
- Hvilke normer ønsker I at have på klinikken?

Værdispillet indeholder 140 kort og spilles med de ønsker og behov I har.

Spilleguide indeholder 4 forskellige metoder, og vi vælger den metode, der giver det bedste udbytte for jeres klinik.

En værdi er det, som I mener vigtigt at fremhæve og er samtidig det, der styrer jeres handlinger.

Underviser

Kurset afholdes på klinikken eller i eksterne lokaler af Klinikmægler og -coach Ken Kürstein, Dental Consult.

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Fremhæve de værdier der er vigtige på jeres klinik
- Få en god dialog om værdierne på klinikken
- At styrke jeres team

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12
kk@dentalconsult.dk
www.dentalconsult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein