

MARKETING FÜR SENIOREN- EINRICHTUNGEN

ERFOLGREICH IM WETTBEWERB
DURCH PROFESSIONELLE KONZEPTE

- **25. Februar 2015 in Düsseldorf, Nikko Hotel**
- **Besonderheiten und Herausforderungen des Marktes**
- **Strategisches Marketing: Elemente eines Erfolgskonzepts**
- **Positionierung und Differenzierung (Kommunikationspolitik)**
- **Zuweisermarketing und Vertriebssteuerung (Distributionspolitik)**
- **Angebots- und Leistungsportfolio (Produkt- und Preispolitik)**
- **Marktforschung und CRM zur Ermittlung von Kundenansprüchen**
- **Marketing-Erfolgskontrolle**

IOE

■ Beraten ■ Informieren ■ Organisieren

www.ioe-wissen.de

HILSE ■
KONZEPT

Mit freundlicher Unterstützung von:

MARKETING FÜR SENIORENEINRICHTUNGEN

ERFOLGREICH IM WETTBEWERB DURCH PROFESSIONELLE KONZEPTE

Senioreneinrichtungen müssen sich täglich am Markt behaupten, denn die konkurrierenden Angebote für die Betreuung, Versorgung und Pflege von älteren Menschen sind zahlreich. Dabei ist Wettbewerb in vielen Regionen gleichzusetzen mit Verdrängung und findet zudem in nahezu gesättigten Märkten statt.

Träger der ambulanten und stationären Pflege kommen nicht umhin, ihre Stellung im Markt kritisch zu überprüfen und differenzierte Versorgungsangebote zu etablieren. Nur mit Hilfe eines auf die Besonderheiten der Einrichtung und ihres wettbewerblichen Umfelds abgestimmten Marketing-Konzeptes können dauerhafter ökonomischer Erfolg und ein Fortbestand des Unternehmens gewährleistet werden.

Der Workshop vermittelt die Elemente eines zukunftsgerichteten Erfolgskonzepts und bezieht dabei auch die Komponenten Belegungssicherung und Versorgungsmanagement mit ein. Alle wesentlichen Instrumente werden praxisnah vorgestellt und anhand von Fallbeispielen ausführlich erläutert. Dem Thema Zuweisermanagement und -bindung wird ein besonderer Stellenwert geschenkt. Die Betrachtung der Wirksamkeit der eingesetzten Marketing-Instrumente im Rahmen einer Erfolgskontrolle bildet den Abschluss der Veranstaltung. In den Workshop sind die wesentlichen aktuellen Erkenntnisse des 1. Fachkongresses „Marketing für Senioreneinrichtungen“ aus dem Oktober 2014 eingearbeitet worden.

Ihre Experten:



Dr. Thomas Hilse, Inhaber HILSE:KONZEPT, Haan
HILSE:KONZEPT ist eine Beratungsgesellschaft für ambulante und stationäre Senioreneinrichtungen mit den Schwerpunkten Marketing-, Belegungs- und Versorgungsmanagement. Zuvor war Dr. Hilse als Abteilungsleiter im ERGO-/DKV-Konzern für das Versorgungsmanagement und den Bereich Pflege zuständig. Als kaufmännischer Geschäftsführer verantwortete er in diesem Zeitraum zudem eine Holdinggesellschaft und verschiedene Beteiligungsunternehmen der DKV im Geschäftsfeld Pflege und Betreutes Wohnen. Davor war er Senior Manager im Segment Healthcare der PricewaterhouseCoopers Unternehmensberatung. Dr. Hilse hat in Aachen Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing studiert und wurde an der Universität Stuttgart zum Dr. rer. pol. promoviert.



Andreas Lammers, Geschäftsführer, DKV-Residenzen in Münster und Bremen
Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Einrichtungen des Gesundheitswesens an der FH Osnabrück hat Herr Lammers zunächst in einem Projekt des Bundesgesundheitsministeriums zur Verbesserung der Situation Pflegebedürftiger gearbeitet und einen ambulanten Pflegedienst in Osnabrück aufgebaut. Anschließend hat er als Leiter des Gesundheitszentrums Bad Laer e.V. u.a. Verbindungen zwischen Industrie und Dienstleistern in der Pflege hergestellt und Einrichtungen beraten. Danach wurde er Heimleiter von 2 stationären Pflegeeinrichtungen in Ostwestfalen, bevor er dann seit 2005 Geschäftsführer von 2 hochwertigen Seniorenresidenzen und 2 ambulanten Pflegediensten wurde.

Programm

9:00h **Registrierung**

9:30h **Begrüßung und Einführung**

9:40h **Vormittagsprogramm**

- Besonderheiten und Herausforderungen des Marktes
- Strategisches Marketing: Elemente eines Erfolgskonzeptes
- Positionierung und Differenzierung (Kommunikationspolitik)

11:00h **Kaffeepause**

Vormittagsprogramm (Fortsetzung)

13:00h **Gemeinsames Mittagessen**

14:00h **Nachmittagsprogramm**

- Zuweisermanagement und Vertriebssteuerung (Distributionspolitik)
- Angebots- und Leistungsportfolio (Produkt- und Preispolitik)
- Marktforschung und CRM zur Ermittlung von Kundenansprüchen
- Marketing-Erfolgskontrolle

15:30h **Kaffeepause**

Nachmittagsprogramm (Fortsetzung)

16:45h **Fragen und Abschlussdiskussion**

17:00h **Ende des Workshops**

2. Fachkongress ■ 21. Oktober 2015 in Düsseldorf

MARKETING FÜR SENIORENEINRICHTUNGEN

www.marketing-senioreneinrichtungen.de

Weitere Infos

Was können Sie von diesem Workshop erwarten?

- » Sie erhalten aus der Hand von erfahrenen Praktikern die wesentlichen konzeptionellen Grundlagen für ein erfolgreiches Marketing ihrer Einrichtung. Ausführlich lernen Sie die Möglichkeiten zur Differenzierung Ihres Hauses vom Wettbewerb kennen und erfahren auch, wie Sie diese Merkmale gegenüber Ihren Kundengruppen erfolgreich kommunizieren.
- » Die Marketing-Instrumente werden vorgestellt und hinsichtlich ihres erfolgversprechenden Einsatzes umfassend erläutert. Dabei wird auf die Anforderungen an spezifische Wohn- und Betreuungsformen für Senioren detailliert eingegangen.
- » Durch die Bearbeitung von Fallbeispielen zum Einsatz der Marketing-Instrumente erfahren die Teilnehmer einen unmittelbaren Praxisbezug. Die Unterlagen zum Workshop ermöglichen eine zielgerichtete Nachbereitung

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Direktoren und Heimleiter, Führungskräfte aus Senioreneinrichtungen, Marketing- und Vertriebsverantwortliche sämtlicher Wohn- und Betreuungsformen, Verantwortliche für Belegungsmanagement.

Leistungen:

Aktuelle Unterlagen, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Tagungsgetränke

Teilnahmegebühren: (alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)

Frühbucher bis zum 31. Dezember 2014

€ 645,00

Spätbucher ab dem 1. Januar 2015

€ 695,00

Achtung! Für Mitarbeiter aus Kliniken, Reha-, Alten- und Pflegeeinrichtungen gelten darüber hinausgehende Sonderkonditionen! Sie zahlen:

Frühbucher bis zum 31. Dezember 2014

€ 445,00

Spätbucher ab dem 1. Januar 2015

€ 495,00

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Termin und Veranstaltungsort:

Mittwoch, den 25. Februar 2015

Nikko Hotel Düsseldorf · Immermannstr. 41 · 40210 Düsseldorf

Telefon +49 (0)211 834 0 · Telefax +49 (0)211 161216

www.nikko-hotel.de



www.ioe-wissen.de



■ Beraten ■ Informieren ■ Organisieren

I.O.E. – WISSEN GMBH
Hermann-Löns-Straße 31
53919 Weilerswist

Telefon +49 (0)2254 84660-80
Telefax +49 (0)2254 84660-84
info@ioe-wissen.de

Anmeldung

Ja, ich nehme am 25. Februar 2015 in Düsseldorf am 4. I.O.E. Workshop **Marketing für Senioreneinrichtungen – Erfolgreich im Wettbewerb durch professionelle Konzepte** teil.

Teilnahmegebühren: (alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)

Frühbucher bis zum 31. Dezember 2014 € 645,00

Spätbucher ab dem 1. Januar 2015 € 695,00

Achtung! Für Mitarbeiter aus Kliniken, Reha-, Alten- und Pflegeeinrichtungen gelten darüber hinausgehende Sonderkonditionen! Sie zahlen:

Frühbucher bis zum 31. Dezember 2014 € 445,00

Spätbucher ab dem 1. Januar 2015 € 495,00

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Herr Frau Titel:

Vorname:

Name:

Funktion/Position:

Abteilung:

Institution/Firma:

Straße/Postfach, Nummer:

PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

Ort, Datum, Unterschrift:

Teilnahmebedingungen: Ihre Anmeldung kann über Internet, Brief, Telefax, E-Mail oder telefonisch erfolgen. Die Anmeldung wird durch unsere Bestätigung rechtsverbindlich. Der Teilnahmebetrag versteht sich pro Person und Veranstaltungstermin zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Er beinhaltet die im jeweiligen Programm angekündigten Leistungen wie z.B. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Der Teilnahmebetrag ist bei Erhalt der Rechnung fällig.

Stornierung, nur schriftlich, ist bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn möglich, danach wird der volle Teilnahmebetrag erhoben. Sollte eine Stornierung vorgenommen werden, so wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- € zzgl. gesetzl. USt. einbehalten / in Rechnung gestellt. Gerne akzeptiert I.O.E. jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen, Verlegung oder Absage der Veranstaltung aus dringendem Anlass vor. Die persönlichen Daten werden für kongresstechnische Zwecke gespeichert. Wir übernehmen keine Haftung für Druckfehler.

4. I.O.E. Workshop

MARKETING FÜR SENIORENEINRICHTUNGEN

I.O.E. – WISSEN GMBH
Frau Dagmar Shenouda
Hermann-Löns-Straße 31
53919 Weilerswist

Anmeldung zum 4. I.O.E. Workshop

MARKETING FÜR
SENIORENEINRICHTUNGEN
ERFOLGREICH IM WETTBEWERB
DURCH PROFESSIONELLE KONZEPTE

■ 25. Februar 2015 in Düsseldorf, Nikko Hotel

per Fax an +49 (0)2254 84660-84

per E-Mail an anmeldung@ioe-wissen.de

online unter www.ioe-wissen.de

per Post mit diesem Anmeldeformular