

ÜBER MICH

Christian Finke

- Seit 2006 im Praxismarketing tätig
- Viele hundert Arzt- und Zahnarztpraxen in Marketingfragen beraten, zahlreiche Existenzgründungen begleitet
- Inhaber von Finke Praxismarketing in Düsseldorf, spezialisiert auf Ärzte und Zahnärzte
- 45-minütiger Workshop „Privatpraxis gründen oder aus der Kassenpraxis umsteigen“ beim Tag der Privatmedizin 2025 in Frankfurt
- Titelthema der Dental & Wirtschaft 05/2026: **„Praxismarketing zwischen Google, KI und Empfangstresen“**
- Artikel bei Quintessence Publishing: **„Wie künstliche Intelligenz das Praxismarketing unterstützen kann“**
- Bekannt aus diversen Podcasts

KONTAKT FÜR ANFRAGEN

Christian Finke
info@finke-praxismarketing.de
0211 542 39 234
www.finke-praxismarketing.de

finke praxismarketing

VORTRÄGE UND WORKSHOPS FÜR PRAXEN UND IHRE PARTNER

Aus der Praxis, für die Praxis.

Christian Finke · Praxismarketing für Ärzte und Zahnärzte

Patienten suchen heute bei Google, in Google Maps, auf Bewertungsportalen und zunehmend über KI-Assistenten wie ChatGPT. Welche Praxis sie dort finden und wie sie auf sie wirkt, entscheidet mit, wer anruft und wer sich bewirbt. In meinen Vorträgen und Workshops zeige ich, wie Praxen das in jeder Phase gezielt angehen – von der Gründung bis zur Abgabe. Für Praxisinhaber und angehende Gründer ebenso wie für Banken, Vertriebe und Dienstleister, die Ärzte und Zahnärzte verstehen und begleiten wollen.

Für wen meine Vorträge gedacht sind

Wissen aus über 20 Jahren Praxismarketing, verständlich erklärt und mit Beispielen aus der Arbeit mit Praxen.

Praxisinhaber	Wie die eigene Praxis gefunden wird und Wunschpatienten und Mitarbeitende anspricht.
Existenzgründer	Was vor dem ersten Patienten stehen sollte, von Name und Logo bis zum Google-Profil.
Banken, Vertrieb und Dienstleister	Wie Ärzte und Zahnärzte heute Marketing angehen und worauf es ihnen ankommt.
Digital Fortgeschrittene	SEO, Google Ads und KI-Sichtbarkeit auf hohem Niveau, mit Beispielen aus Praxen.

THEMEN UND FORMATE

Sechs Themen für sichtbare Praxen

Inhalte und Schwerpunkte stimme ich gern auf Ihren Anlass ab.

01

Existenzgründung. *Sichtbar ab Tag 1*

Name, Logo, Website und Google-Profil: was vor dem ersten Patienten stehen sollte und in welcher Reihenfolge.

FÜR GRÜNDER UND ÜBERNEHMER

02

Vom Behandler zur Marke. *Positionierung in der Wachstumsphase*

Wofür soll die Praxis stehen? Wie aus dieser Antwort ein Auftritt wird, der Wunschpatienten und passende Mitarbeitende anspricht.

FÜR PRAXISINHABER

03

Fit für die Praxisabgabe. *Marketing vor dem Verkauf*

Website, Google-Profil, Bewertungen und Fotos: was eine Praxis für Nachfolger attraktiv macht und wann man damit beginnen sollte.

FÜR ABGEBER

04

Gefunden in ChatGPT & Co. *KI-Sichtbarkeit für Praxen*

Wie Patienten mit KI-Assistenten suchen und was Praxen tun können, damit sie in den Antworten vorkommen.

FÜR ALLE PRAXEN

05

Privatpraxis gründen oder umsteigen. *Der Weg in die Privatpraxis*

Positionierung, Auftritt und Kommunikation auf dem Weg in die Privatpraxis.

FÜR ÄRZTE UND ZAHNÄRZTE MIT PLÄNEN FÜR DIE PRIVATPRAXIS

06

Neue Patienten, neue Mitarbeitende. *Der Marketingmix*

Website, Google, KI-Suchen und Social Media: welcher Kanal wofür taugt und warum alle Bausteine dieselbe Geschichte erzählen müssen.

FÜR PRAXISINHABER UND PRAXISMANAGER

FORMATE

Vortrag

30, 45, 60 ODER 90 MINUTEN

Für Kongresse, Studiengruppen und Netzwerkabende, mit Zeit für Fragen.

Workshop

BIS ZU ACHT STUNDEN

Mit Übungen am Beispiel der eigenen Praxis.

Online und im Gespräch

Webinar, Podcast oder Podiumsdiskussion.

Christian Finke • info@finke-praxismarketing.de • 0211 542 39 234