



Dental on Tour®

Dental Cruise

Fortbildung auf hoher See

Faszination Orient

13.11.–20.11.2023

Fortbilden
Neues erleben
Entspannen



www.dental-on-tour.de

Fortbildung auf hoher See

Entdeckungstour durch die arabische Welt

Wer an der
Küste bleibt,
kann keine
neuen Ozeane
entdecken.

Erleben Sie das **Fortbildungs-Highlight** des Jahres!

Kommen Sie an Bord der **Mein Schiff 2** und begeben Sie sich mit uns auf Entdeckungstour durch die arabische Welt.

Legen Sie mit uns ab und genießen Sie eine außergewöhnliche Fortbildung auf hoher See!



Kreuzfahrten und sicher Reisen

Endlich Urlaub: So sicher wie zu Hause!

Von TUI Cruises erhalten Sie alles aus einer Hand – für ein entspanntes und sorgenfreies Reisen. Ein bewährtes **Hygiene- und Sicherheitskonzept**, TUI Cruises tut alles zu Ihrem Schutz während der ganzen Reise.

Weitere Informationen über das **Hygiene- und Sicherheitskonzept** und noch viel mehr rund um Reisen mit TUI Cruises erhalten Sie online unter:

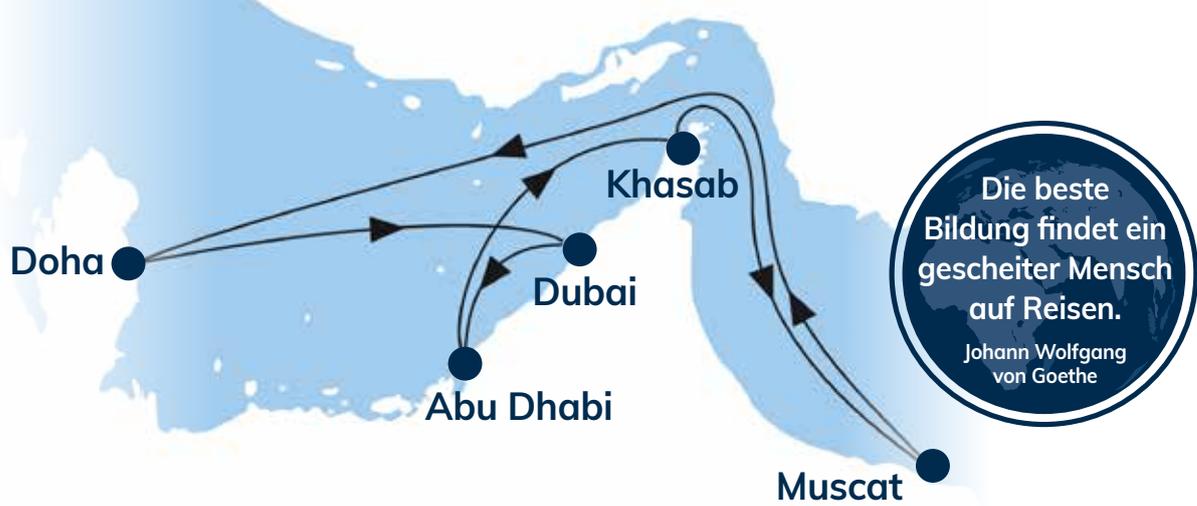
www.tuicruises.com

Entspannt
& Sorgenfrei



Regelmäßige Hygieneprüfungen durch SGS INSTITUT FRESENIUS

✓ Check-In	✓ Kabinenreinigung
✓ Bars & Restaurants	✓ Programm an Bord
✓ Küchenhygiene	✓ Sport & Fitness
✓ Öffentliche Bereiche	✓ Bordhospital



Die Route

Faszination Orient

Nirgends sonst treffen orientalischer Charme und westliche Moderne so eindrucksvoll aufeinander: **Erleben Sie den Zauber aus 1001 Nacht hautnah.**

Dubai zählt zu den bekanntesten Städten der Vereinigten Arabischen Emirate und ist eine Stadt der Superlative. Die atemberaubende Fjordlandschaften sind das Hauptmerkmal dieser rauen Landschaft rund um den Hauptort **Khasab** an der Straße von Hormus. Altarabische Atmosphäre liegt in der Luft in **Muscat**.

Lassen Sie sich durch die **quirlichen Gassen** des **Souks** treiben, feilschen Sie um **feinstes Tuch, Gewürze** oder **Goldschmuck**. In **Abu Dhabi** können Sie sich die Formel 1 Strecke oder den Louvre anschauen oder sich am Strand entspannen.

Lassen Sie sich in **Katars Hauptstadt Doha** von dem Mix aus ursprünglicher arabischer Kultur und innovativem Entwicklergeist faszinieren.

Wochentag	Datum	Hafen	Land	Ankunft	Abfahrt	Fortbildung
Montag	13.11.23	Dubai	VAE	–	23.59 Uhr	
Dienstag	14.11.23	Abu Dhabi	VAE	08.30 Uhr	19.30 Uhr	18.30–20.00 Uhr
Mittwoch	15.11.23	Khasab	Oman	07.00 Uhr	18.00 Uhr	17.30–19.00 Uhr
Donnerstag	16.11.23	Muscat	Oman	08.30 Uhr	22.30 Uhr	
Freitag	17.11.23	Seetag				09.00–12.30 Uhr 15.00–18.30 Uhr
Samstag	18.11.23	Doha	Katar	03.30 Uhr	22.00 Uhr	
Sonntag	19.11.23	Dubai	VAE	13.00 Uhr	–	09.00–12.30 Uhr
Montag	20.11.23	Dubai	VAE		–	

Änderungen, Irrtümer und Routen- und Fahrplanänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.



Reiseverlauf

1. Tag: Montag, 13.11.2023 Deutschland – Dubai (VAE)

- Anreise per Flug nach Dubai (falls gebucht)
- Einschiffung
- Ablegen um 23.59 Uhr

2. Tag: Dienstag, 14.11.2023 Abu Dhabi (VAE)

- Anlegezeit von 08.30 bis 19.30 Uhr

- FORTBILDUNG

18.30–20.00 Uhr

3. Tag: Mittwoch, 15.11.2023 Khasab (Oman)

- Anlegezeit von 07.00 bis 18.00 Uhr

- FORTBILDUNG

17.30–19.00 Uhr

4. Tag: Donnerstag, 16.11.2023 Muscat (Oman)

- Anlegezeit von 08.30 bis 22.30 Uhr

5. Tag: Freitag, 17.11.2023 Seetag von Muscat nach Doha (Katar)

- FORTBILDUNG

09.00–12.30 Uhr
Pause
15.00–18.30 Uhr

6. Tag: Samstag, 18.11.2023 Doha (Katar)

- Anlegezeit von 03.30 bis 22.00 Uhr

7. Tag: Sonntag, 19.11.2023 Dubai (VAE)

- FORTBILDUNG

09.00–12.30 Uhr

- Ankunft um 13.00 Uhr

8. Tag: Montag, 20.11.2023 Dubai (VAE)

- Abreise per Flug (falls gebucht)

Alle oben genannten Zeiten sind Ortszeiten.

Änderungen, Irrtümer und Routen- und Fahrplanänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.



Das Schiff

Mein Schiff 2

Die **Mein Schiff 2** und Ihre innovative Ausstattung sowie das moderne Ambiente werden Ihr Kreuzfahrterlebnis auf ein bisher ungekanntes Niveau heben. Seien Sie gespannt.

An Bord finden Sie Ihre persönliche Rückzugsorte, Entspannungslogen und großzügige Kabinen mit weiträumigen Veranden oder Balkonen. Erleben Sie an Bord der **Mein Schiff 2** schön entspannt das umfangreiche Spa- und Sportangebot und genießen Sie die exzellente Küche sowie das gehobene Entertainment.

Schiffsdaten

Indienststellung:	2019
Schiffslänge:	295,3 m
Schiffsbreite:	35,8 m
Anzahl Decks:	15
Außendecks:	ca. 18.000 m ²
Passagierkabinen:	1.447
Passagiere:	2.894
Restaurants & Bistros:	12
Bars & Lounges:	17
Spa- & Fitnessbereiche:	ca. 2.400 m ²

Schwangere und Säuglinge

Aus Sicherheitsgründen dürfen werdende Mütter, die sich bei Reiseantritt in der 24. Schwangerschaftswoche oder darüber hinaus befinden, nicht an einer Reise teilnehmen, da die medizinische Versorgung bei Komplikationen an Bord nicht sichergestellt werden kann. Eine Teilnahme von Babys und Kleinkindern an einer Reise ist erst ab einem Alter von 6 Monaten bei Reiseantritt gestattet.

Kinder an Bord

Und auch Ihre Kinder ab einem Alter von 3 Jahren werden selbstverständlich ohne Aufpreis im Kids-Club oder der Sturmfrei – Teenslounge mit ausgebildeten Betreuern zu festen Betreuungszeiten ein begeistern-des Mitmachprogramm erleben.

Einreisebestimmungen

Jeder Passagier deutscher Staatsangehörigkeit muss im Besitz eines gültigen Reisepasses sein, dessen Gültigkeit nach Beendigung der Reise noch mindestens 6 Monate betragen muss, mindestens bis Mai 2024. Diese Vorschrift gilt auch für mitreisende Kinder. Für alle anderen Nationalitäten verweisen wir auf die zuständigen Ämter und Behörden.

Coronabestimmungen

Für Reisen im Orient muss eine der folgenden Bestimmungen für Gäste ab 16 Jahren erfüllt sein:

- zweifach geimpft
- Zwischen der zweiten Impfung und dem Kreuzfahrtbeginn müssen mind. 14 volle Tage liegen, oder
- **gültiges PCR-Testergebnis**
- Nachweis auf Englisch mit einem QR-Code
- Abstrich max. 48 Stunden vor Abflug
- oder
- **gültiger medizinischer Genesenen Nachweis**
- von einer COVID-19-Erkrankung mit einem QR-Code,
- die Genesung darf nicht länger als 30 Tage zurückliegen

Diese Bestimmungen kann sich jederzeit ändern.

Die Welt ist
ein Buch. Wer nie
reist, sieht nur eine
Seite davon.

Augustinus Aurelius



Die Kabinen

Alle Kabinen auf der **Mein Schiff 2** sind stilvoll und individuell mit vielen Annehmlichkeiten und Besonderheiten wie Bademantel, Espresso-Maschine, Slipper, Klimaanlage, TV, Safe, Telefon, Haartrockner, Bad mit Dusche/WC eingerichtet.

Die Betten in den Kabinen können auf Wunsch zusammen oder auseinandergestellt werden.

Kabinenauswahl:

Innenkabine (ohne Fenster)	
Belegung:	max. 2 Personen
Größe:	ca. 17 m ²
Preis:	ab 1.099,- € pro Person



Aussenkabine (mit Fenster)	
Belegung:	max. 4 Personen
Größe:	ca. 17 m ²
Preis:	ab 1.199,- € pro Person



Balkonkabine	
Belegung:	max. 4 Personen
Größe:	ca. 17 m ² + 5 m ² Balkon mit Tisch und 2 Stühlen
Preis:	ab 1.299,- € pro Person



Junior Suite Balkon	
Belegung:	max. 4 Personen
Größe:	ca. 26 m ² + 8 m ² Balkon mit Tisch und 2 Stühlen & Fußbank
Preis:	ab 1.949,- € pro Person



Die Kabinen

Wichtige Informationen zu den Kabinenpreisen:

- Die Kabinenpreise gelten pro Person bei Doppelbelegung ab/bis Hafen
- Einzelkabinenzuschlag **80 %** (auf Anfrage)
- Mehrbettbelegungen auf Anfrage
- Preis ab dem 3. Bett (Erwachsene) in einer Kabine **549,- €**
- Kinder bis 14 Jahren zahlen in einer Kabine mit **2 Vollzahlern 99,- €** zzgl. Anreise

Jetzt Preisvorteil sichern!

- **100 € p. P.** (1. und 2. Person) bei Buchung einer Kabine bis **31.05.2023**



Reiseinformationen

Inklusivleistungen „Premium Alles Inklusive“

Eine Reise auf der **Mein Schiff 2** bedeutet nicht nur grenzenlose Freiheit, sondern auch grenzenlose Vielfalt und individuellen Service an Bord mit vielen Inklusivleistungen:

- 7 Übernachtungen in der gebuchten Kabinenkategorie
- Alle Hafen- und Sicherheitsgebühren
- 350 MB Internet pro Person und Reise
- Vielfältige Speisen in den meisten Restaurants
- Umfangreiches Getränkeortiment – auch außerhalb der Essenszeiten (Softdrinks, Bier, Sekt, Wein, Cocktails, Longdrinks)
- Trinkgelder
- Abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm

Fluganreise

TUI Cruises bietet Ihnen für die Anreise per Flug nach Dubai folgende Möglichkeiten an:

Ab/bis Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg oder München:

- 810,- € pro Erwachsene
- 710,- € pro Kind

Eine Flugbuchung über TUI Cruises beinhaltet:

- Hin- und Rückflug vom ausgewählten Flughafen nach Dubai und zurück
- Transfers zwischen Flughafen, Schiff und zurück
- Zug-zum-Flug-Service der Deutschen Bahn 2. Klasse

Reisepreise

Alle genannten Preise für die Reiseleistungen sind mehrwertsteuerfrei, wenn nicht anders ausgewiesen.

Reiserücktrittsversicherung

Wir bieten Ihnen eine Gruppen-Reiserücktrittsversicherung mit 20% Selbstbehalt zum Preis von **90,- € p.P.** an.

Die Reiserücktrittsversicherung versichert nur den Kabinenpreis und die Fluganreise von TUI Cruises.

Weitere Leistungen wie z.B. die Fortbildung sowie separat gebuchte Flüge sind nicht versichert und können extra versichert werden.

Ausflüge

Ab 4 Monaten vor Reisebeginn haben Sie die Möglichkeit, die Landausflüge über TUI Cruises online zu buchen. Die Zugangsdaten erhalten Sie rechtzeitig von uns. Selbstverständlich können Sie die Ausflüge auf eigene Faust gestalten. Die Zeiten des Fortbildungsprogramms sind so angelegt, dass Sie möglichst an den Landgängen bzw. Ausflügen teilnehmen können.

Zahlungsmöglichkeiten

Die Zahlung der Kreuzfahrt/Flüge von TUI Cruises erfolgt per Rechnung und Überweisung.

Möchten Sie per Lastschrift oder Kreditkarte zahlen? Dann sprechen Sie uns bei der Buchung darauf an. Nachträgliche Umstellung der Zahlungsweise ist leider nicht möglich.

Die Zahlung der **Fortbildung** und die **Reiserücktrittsversicherungen** erfolgt ausschließlich per Rechnung und Überweisung.

Zahlung an Bord: Sie zahlen an Bord bargeldlos in Euro mit Ihrer Bordkarte. Beim Check-In können Sie hierzu Ihre EC-Karte oder eine Kreditkarte einlesen lassen.



Alltag raus – Wissen rein!

Die perfekte Mischung auf hoher See. Erleben Sie eine exzellente Fortbildungsreise der besonderen Art. Im Vordergrund dieser faszinierenden Kreuzfahrt steht eine niveauvolle Mischung zwischen fachlichen und betriebswirtschaftlichen Themen. Die Themen geben Ihnen und Ihrem Team Impulse und Perspektiven, fachlich auf dem neusten Stand für Ihre Patienten zu sein.

Tagungsräume



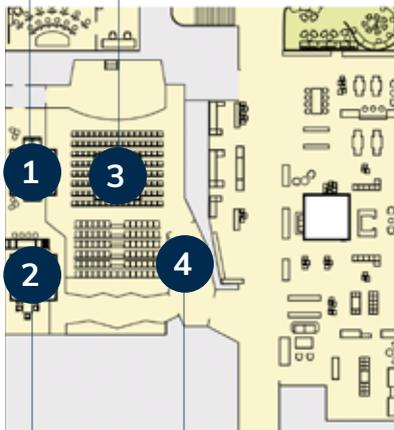
1 Studio Bar



3 Studio



2 Konferenzraum Reederei



4 Foyer Studio

Teilnahmegebühren

- Fortbildungspaket für Zahnärzte, Kieferorthopäden & Zahntechniker: **995,00 €** (zzgl. ges. MwSt.) pro Person
- Fortbildungspaket für Praxisteam (ZMV, ZFA, ZMP etc.): **495,00 €** (zzgl. ges. MwSt.) pro Person

! Die Buchung des Fortbildungsprogramms ohne die Buchung einer Kabine ist nicht möglich.



Vorträge

Die Referenten vermitteln ihr Wissen in den unterschiedlichen Fachbereiche auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft fachlich und praxisnah!

Besuchen Sie Ihren favorisierten Vortrag und sammeln Sie bis zu **16 CME** Fortbildungspunkte.



Georg Benjamin
Zahnarzt & Spezialist für Endodontie

Management der tiefen Karies

Klinisch werden wir Zahnärzte und Zahnärztinnen immer vor Herausforderungen gestellt. Gerade eine tiefe Karies ist eine dieser Herausforderungen. Die Frage, der Restaurierbarkeit geht immer mit der Frage einher ob ich in diesen Fällen eine gute Trockenlegung mit Kofferdam erreiche. Ich möchte mit Ihnen meine Erfahrungen in diesem Bereich teilen.

Pulpotomie von bleibenden Zähnen

Ist die direkte Überkappung schon das Ende der Vitalerhaltung der Pulpa? Ist die Wurzelkanalbehandlung bei einer „irreversiblen Pulpitis“ unvermeidbar?

Ich möchte Euch zu diesem Nachmittag einladen, um über die Pulpotomie von bleibenden Zähnen zu sprechen. Diese durchaus nicht neue Behandlungstherapie ersetzt in meinem klinischen Praxisalltag die oft unprognostizierbare direkte Überkappung und hat sich für mich zur Standardtherapie bei einer tiefen Karies etabliert. In Zeiten der „selektiven Kariesentfernung“ sollte man sich als praktizierender Zahnarzt durchaus die Frage stellen, welche Möglichkeiten sich bei einer freiliegenden Pulpa bieten. Biodentine ist das erste Material, das zur Behandlung der irreversiblen Pulpitis zugelassen ist. Doch wie rechnet man diese Behandlung ab?

Anhand von Fallbeispielen möchte ich aufzeigen, wann die Pulpotomie Sinn macht und wie man diese in die Praxis integrieren kann. Neben dem klinischen Behandlungsprotokoll und der Möglichkeit zur Abrechnung werden auch die auf dem Markt verfügbaren MTA-Produkte einmal näher betrachtet.



Dr. Markus Heckner
Zahnarzt & Medizininformatiker

Tipps und Tricks für schnellere Genehmigungen von Heil- und Kostenplänen

Dr. Heckner gewährt in diesem interessanten Vortrag, Einblicke in die Automatismen der Krankenkassen und gibt Empfehlungen, wie man in der Praxis HKPs nicht nur schneller, sondern auch so anfertigen kann, dass die Kasse diese nicht beanstanden oder ablehnen. Ein echter Mehrwert für jede Praxis.

Wie man sich mit freien Vereinbarungen aus dem GOZ-Punktwert-Dilemma befreit

Seit Jahrzehnten wurde der GOZ-Punktwert nicht erhöht. Während die Ausgabenseite in der Praxis immer mehr ansteigt, ist die Einnahmenseite im Gebührenrahmen gefangen. Doch es gibt einen Ausweg aus dieser Misere und diesen wird Dr. Heckner Ihnen aufzeigen, damit Sie und Ihre Praxis auch in Zukunft gut aufgestellt sind.



Holger Salm
Zertifizierter Systemischer Coach

Veränderung in der Praxis – Wie Sie Ihre Mitarbeitenden erreichen und mitnehmen

Veränderung wird von vielen Menschen negativ bewertet. Sie sehen in der Veränderung vor allem große Herausforderungen. Gewohnte Abläufe ändern sich, neue Regeln müssen eingehalten werden, fremde Kollegen kommen in das bestehende Team.

Doch eigentlich sind Veränderungen vor allem eins: Chancen!

Lassen Sie Ihre Transformation nicht zur Krise werden. Ich freue mich, mit Ihnen die Veränderungen in Ihrer Praxis zu begleiten.



Thomas Kirches
Unternehmensberater

Gutes noch besser machen

Auch eine erfolgreiche Praxis birgt die Gefahr der „Betriebsblindheit“ und des Stillstands. In diesem Vortrag geht es darum, den Blick wieder zu schärfen, Anregungen und Ideen mitzunehmen und das Gute dadurch noch besser machen zu können.

Dabei müssen Ideen weder teuer noch aufwändig sein. Erleben Sie eine Fülle von Tipps, Hinweise und Anregungen aus vielen Bereichen einer Zahnarztpraxis.

Nicht alles passt zu jeder Praxis. Eine einzige umgesetzte Idee kann Ihre Praxis für Ihre Patienten und Ihr Team einen Schritt in der Entwicklung bedeuten.

Zahnärzte als Partner in einer Praxis

Seit Jahren zeigt die Entwicklung, dass sich die Zahl der behandelnden Zahnärzte in Deutschland kaum verändern wird.

Allerdings wird sich der Trend, dass wir pro Jahr mehrere Hundert Praxen verlieren, fortsetzen oder sogar noch verstärken. Dies hat zur Folge, dass die Strukturen größer und mehr Behandler pro Praxis tätig sein werden.

Daher ist es bei der Aufnahme eines Partners wichtig, dieser langjährigen Zusammenarbeit ein stabiles Fundament zu geben. Juristische, steuerliche und menschliche Faktoren sollten dabei Berücksichtigung finden.

Erleben Sie einen Kurzüberblick, was wichtig und zu regeln ist.



Dieter Seemann
Leiter Verkauf von Blue Safety

Gelebte Nachhaltigkeit statt Greenwashing – die 10 besten Ideen für die Praxis

Welchen Beitrag kann eine Praxis zur Ressourcenschonung leisten? Wie kann ein Praxisteam für ein solches „Projekt“ begeistert werden? Welchen Einfluss hat dieses gemeinsame Ziel auf den Teamspirit? Welchen Eindruck hinterlässt dies bei den PatientInnen (und KollegInnen)? Lassen Sie sich inspirieren von praxisnahen, sinnvollen Anregungen, von überraschenden Maßnahmen, die wirken und sogar Geld sparen. Und die direkt nach Ihrer Rückkehr schnell und einfach umzusetzen sind. Ein aktuelles Thema, über das viel diskutiert wird – Sie können handeln und sich klar positionieren.

Wenn Sie Nachhaltigkeit kalt lässt, sollten Sie Ihre Zeit anders nutzen. Wenn Sie das Thema kritisch sehen, dann sind Sie wie alle Interessierten herzlich eingeladen, auch zum konstruktiven Austausch.

Ursachen und Relevanz von Biofilmen und Pilzen in Dentalen Medizinprodukten

Für die PraxisinhaberInnen bestehen durch den technischen Status quo erhebliche Haftungs- und Kostenrisiken, für die QM- und Hygieneverantwortlichen Zweifel an der Sinnhaftigkeit ihres Handelns. Denn durch Biofilm verstopfte Hand und Winkelstücke, stinkendes Wasser aus dem Becherfüller, mit Pilzen verstopfte Absauganlagen, schwarze Brocken im Speibecken sorgen für peinliche Momente vor dem Patienten. Legionellen und Pseudomonaden in Stagnations- und Totbereichen von Wassersystemen dentaler Behandlungseinheiten, Reparaturen an Magnetventilen, Hand- und Winkelstücken, Instrumentenschläuchen, Korrosion der Wasserwege durch das Wasserentkeimungsmittel Wasserstoffperoxid, das Pilzwachstum in freien Fallstrecken, sorgen für erhebliche Kosten und verhindern einen durchgehend reibungslosen Praxisablauf. Kann diesen Herausforderungen mit einem evidenzbasierten Konzept wirksam begegnet werden?

Wenn Sie der Meinung sind, den Biofilm auch außerhalb der Mundhöhle zu beherrschen, sollten Sie Ihre Zeit anders nutzen. Wenn Sie sich diesem sensiblen Thema ohne Vorbehalte stellen, werden Sie den Vortragsraum nachdenklich, aber mit einer Lösung verlassen.



Sven Walla
Autor, Berater und Trainer

Gewinnbringende Kommunikation in der Zahnarztpraxis

Zahnmedizin ist zu großen Teilen Kommunikation. Aber wie funktioniert Kommunikation mit dem Patienten am besten außerhalb der reinen Informationsübertragung?

Wie gelingt es uns, dass der Patient uns folgt? Diese 90 Minuten sind frei von jeglicher Theorie aus Büchern und Ratgebern, sondern zeigen erprobte Lösungen aus der Zahnarztpraxis für Inhaber und Team.

Mit diesen Tools machen Sie noch bessere Zahnmedizin und steigern Umsatz und Gewinn.

Mitarbeiter finden und halten

Der Fachkräftemangel begleitet uns schon ein paar Jahre. Irgendwie hat es immer noch funktioniert neue Mitarbeiterinnen zu finden - aber das wird zunehmend schwieriger.

Printanzeigen funktionieren nicht und die Suche in Social Media bringt auch nicht die gewünschten Ergebnisse. In diesem Vortrag, erfahren Sie was Sie tun müssen, um die richtigen Mitarbeiter zu finden und zu halten.

Das ist nämlich die größte Herausforderung in den meisten Zahnarztpraxen.



Dr. Simone Wunden MSc. MSc.
Zahnärztin

Vorteile der navigierten Implantologie

Immer mehr Patienten wollen minimal-invasive Implantate. Niemand wünscht sich möglichst große OPs mit viel Knochenaufbau. Ich bin davon überzeugt, dass das navigierte Verfahren häufig eine bessere Lösung als die klassische Implantologie darstellt.

Vorteile sind unter anderem:

- stressfreies Implantieren durch Schutz aller gefährdeten Bereiche
- Protetisch optimale Positionierung
- Möglicher Zeitgewinn während der Planungsphase und während der Implantation
- Möglichkeit der provisorischen Sofortversorgung
- Vermeidung von Knochenaufbau möglich

Sie bekommen einen Überblick, wie ein Einstieg in Sie navigierte Implantologie gelingen kann. Außerdem erhalten die Tipps für noch bessere Abläufe und vor allem für ein erfolgreiches Beratungsgespräch.

Step-by-Step „Feste Zähne an einem Tag“ Konzepte im zahnlosen Kiefer

Festsitzend oder gaumenfrei das ist der große Wunsch vieler Patienten. Das All-on-Four Konzept nach Prof. Malo bietet Patienten die Möglichkeit, mit einfacheren Operationen und überschaubaren finanziellen Kosten optimal versorgt zu werden. Ich erläutere Ihnen an konkreten Patientenfällen wie Sie die Entscheidung für Steg oder festsitzend fällen können und dies dem Patienten am besten erklären. Weiterhin werden sämtliche Arbeitsabläufe step by step erläutert.



Wichtige Informationen



- Programmänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.
- Die genauen Zeiten des Fortbildungsprogramms erhalten Sie mit den Reiseunterlagen vor Reisebeginn.
- Da die Vorträge zum Teil unterschiedliche Zielgruppen ansprechen, finden sie ggf. zeitgleich statt.
- Die Punktebewertung erfolgt nach BZÄK und DGZMK, Ihre Anwesenheit ist erforderlich.
- Für Zahntechniker/-innen sowie Zahnmedizinische Fachangestellte werden keine Fortbildungspunkte vergeben, sondern die besuchten Seminare und Workshops werden bescheinigt.
- Die Seminare können nicht einzeln, sondern nur als Paket gebucht werden.
- Wir weisen Sie darauf hin, dass die Umsetzung der vermittelten Kursinhalte laut Zahnheilkundengesetz ausschließlich Zahnärztinnen/Zahnärzten vorbehalten bleibt. Ausgenommen hiervon sind natürlich die vorgestellten wertvollen Tipps und Informationen, die sich auf Ihre Assistenz beziehen.

Veranstalter & Haftung

- Veranstalter der Kreuzfahrt ist TUI Cruises GmbH, Heidenkampsweg 58, 20097 Hamburg. Änderungen, Irrtümer und Routen- und Fahrplanänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.
- Veranstalter der Fortbildung ist Dental **on Tour**®. Programmänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.

Es gelten die Geschäftsbedingungen und Datenschutzerklärung sowie die Haftung des jeweiligen Veranstalters.

Die ausführliche Informationen über die Reise und die Anmeldung finden Sie unter:
www.dental-on-tour.de/dental-cruise



Wir sind für Sie da!



BERATUNG & BUCHUNG

Fragen zur Buchung und zum Reiseverlauf beantwortet Ihnen gerne:

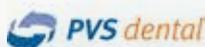
Herr Abdou Nakhla

Tel.: +49 (0) 2574 – 2 88 99 72

E-Mail: nakhla@dental-on-tour.de

Partner

Mit Unterstützung von:



Dental **on Tour**®

Dental **on Tour**® ist eine Marke des TUI TRAVEL Star Saerbecker Reisebüros GbR, Grevener Straße 20, 48369 Saerbeck

☎ +49 (0) 2574-2 88 99 72 ✉ reisen@dental-on-tour.de

www.dental-on-tour.de