

Dental Cruise 2017

11. Kongressreise – Kanaren mit Marokko – 22. bis 29.10.2017



2016-69-3214_Stand: 06.01.2017



NWD
GRUPPE

In Kooperation mit:



Mit Unterstützung von:



Das Fortbildungsprogramm



Dr. Bernhard Saneke
Moderator
Zahnarzt

Erleben Sie exzellente Fortbildung völlig neu. Mit freiem Kopf und Abstand vom Alltag. Mit Zeit für Themen, die Sie bewegen, und Perspektiven, die Sie motivieren. Im Vordergrund dieser faszinierenden Kreuzfahrt stehen anspruchsvolle Informationen zu fachlichen und betriebswirtschaftlichen Themen.

Seminare



Prof. Dr. Florian Beuer
Charité –
Universitätsmedizin Berlin

Möglichkeiten und Grenzen digitaler Verfahren der Zahnmedizin in Praxis und Labor

Die Digitalisierung veränderte den zahnärztlichen Alltag in den letzten Jahren. Durch die Industrialisierung in der Herstellung von Zahnersatz werden viele Herstellungsprozesse sicherer, reproduzierbarer und eröffnen neue Perspektiven in der zahnärztlichen Behandlung. Fertige Suprakonstruktionen für Implantate können bereits vor Implantatinserktion hergestellt werden, oder Restaurationen können vor Behandlungsbeginn bereits virtuell eingegliedert werden. Weiterhin erlauben uns digitale Daten präzise Fehleranalysen und eine objektive Verbesserung unserer Behandlungsoptionen. Das Seminar soll Grundlagen besprechen, Optionen kritisch diskutieren und mögliche Zukunftsoptionen aufzeigen.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 6 • **Vortragsdauer:** 270 Min.



Dr. Günther Buchholz
Bis März 2017 stellv. Vorstands-
vorsitzender der KZBV

Versorgungs- und Organisationsstrukturen der Zahnarztpraxis in der Zukunft

In dem Vortrag soll auf die zukünftige Versorgung eingegangen werden.

- Wird sich das Behandlungsspektrum verändern?
- Welche Strukturen werden die Zukunft bestimmen?
- Welche Bedeutung wird das Thema „Qualität“ für die Zahnarztpraxis bekommen?
- Was kann die verfasste Zahnärzteschaft (Körperschaften KZV und Zahnärztekammer) für die Interessen der Zahnärzte tun?

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Robert Filipovic
BFS health finance

Outsourcing in Zahnarztpraxen – endlich wieder Behandler!

Als Zahnarzt mangelt es Ihnen selten an Patienten, sondern vielmehr an personellen Ressourcen, um viele Behandlungen bei hohem Qualitätsanspruch zu gewährleisten. Auch die stetig wachsenden bürokratischen Anforderungen gestalten den Praxisalltag komplexer.

Wie soll man diesen Themen als niedergelassener Zahnarzt begegnen? Finden Sie Ihren Fokus. Und delegieren Sie alles andere.

- Was delegiere ich innerhalb der Praxis?
- Welche Werkzeuge helfen mir dabei?
- Was bedeutet Outsourcing?
- In welchen Bereichen können Partner von extern unterstützen?
- Welchen Nutzen habe ich von Outsourcing aus betriebswirtschaftlicher Sicht?

Anhand zahlreicher Erfolgsgeschichten aus dem Praxisalltag analysiert Robert Filipovic einige der aktuellen Herausforderungen in Zahnarztpraxen und zeigt Lösungsansätze für die Zukunft auf.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Frieder Gamm
Kommunikationstrainer

Verhandlungen gewinnt man im Kopf!

Verhandlungen und Zahnärzte? Wie passt denn das zusammen?

Diese Frage und viele weitere beantwortet Frieder Gamm in seinem unterhaltsamen multimedialen Vortrag. Der Verhandlungsexperte vermittelt sehr lebendig, wie die erfolgreiche Verhandlungsführung auch im Alltag eingesetzt werden kann. Ob das im Privatleben beim Kauf eines Autos oder beim Einkauf der notwendigen Hilfsmittel für die Praxis ist: Wer das Handwerk Verhandeln versteht, hat mehr vom Deal.

Psychologische Aspekte für das Gespräch mit dem Patienten werden erläutert: Das Verkaufen der neuen Inlays beginnt bereits im Wartezimmer und beim Small Talk.

Zielgruppen: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen, Zahnmedizinische Fachangestellte
Fortbildungspunkte: 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Mathias Lange
Hygienespezialist

Der Gefahr ins Auge schauen – richtige Vorbereitung auf eine Praxisbegehung

Praxisbegehungen nehmen bundesweit zu und die ersten Bundesländer verhängen Strafen bei Nichtbeachtung der gesetzlichen Anforderungen. Dieser Kurs bereitet auf eine mögliche Begehung vor und zeigt alle notwendigen Dokumente und einzuhaltenden Punkte auf. Leicht erklärt und mit entsprechenden Beispielen und Vorlagen untermauert, wird die Praxisbegehung zum Kinderspiel.

Zielgruppe: Zahnmedizinische Fachangestellte • **Fortbildungspunkte:** keine • **Vortragsdauer:** 90 Min.

Gehen Sie im Dschungel der Verordnungen nicht verloren – den Arbeitgeber ideal unterstützen

Die Flut an gesetzlichen Anforderungen aus QM und Arbeitsschutz bricht nicht ab und fast täglich kommen neue hinzu. Derzeit müssen in einer Zahnarztpraxis ca. 150 rechtliche Vorgaben beachtet werden. Hier kommen die Praxisinhaber schnell an Kapazitätsgrenzen. Dieser Kurs zeigt die wichtigsten Anforderungen auf und gibt Möglichkeiten an die Hand, diese leicht und effizient umzusetzen. Leicht erklärt und mit zahlreichen Beispielen und Vorlagen untermauert, wird eine optimale Unterstützung der Praxisinhaber durch die Mitarbeiter/-innen möglich gemacht.

Zielgruppe: Zahnmedizinische Fachangestellte • **Fortbildungspunkte:** keine • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Dr. Jochen Mellinghoff
Zahnarzt

Keramikimplantate – eine aktuelle Herausforderung!

Die Nachfrage nach metallfreien, höchästhetischen Versorgungen mit Keramikimplantaten steigt kontinuierlich an. In der Vergangenheit wurden wir Zahnärzte durch ungünstige Einzelfalldarstellungen stark verunsichert. Heute sind die Entwicklungen abgeschlossen und auf dem Niveau der Titanimplantate angelangt. Die immer häufiger publizierten Arbeiten über Unverträglichkeiten von Titan im Sinne einer entzündlich-immunologischen Reaktion und viele andere Fragen zu Keramikimplantaten kommen auf uns zu. Erfahren Sie, welche neuen Optionen Keramikimplantate heute in Ihrer täglichen Praxis bieten können.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.

Hinweise

- Programmänderungen vorbehalten.
- Die Punktebewertung erfolgt nach BZÄK und DGZMK, Ihre Anwesenheit ist erforderlich.
- Für Zahntechniker/-innen sowie Zahnmedizinische Fachangestellte werden keine Fortbildungspunkte vergeben.
- Die Seminare können nicht einzeln, sondern nur als Paket gebucht werden.
- Die Buchung des Fortbildungsprogramms ist nur in Verbindung mit der Buchung einer Kabine über uns möglich.
- 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.

Das Fortbildungsprogramm



Prof. Dr. Georg Meyer
Zahnmediziner und
ehem. Präsident der DGZMK

Zahnmedizin: Funktion ist nicht alles, aber ohne Funktion ist alles nichts

Jede zahnmedizinische Fachdisziplin muss die natürlichen Funktionsabläufe im Kausystem kennen und sorgfältig beachten, um Funktionsstörungen zu vermeiden oder zu therapieren. Die interdisziplinäre Forschung belegt nachhaltig, dass Kaufunktionsstörungen (CMD) Risikofaktoren sein können für verschiedene Krankheitssymptome, u. a. der Pulpa, des Zahnhalteapparates, der Muskeln und Kiefergelenke, sowie für Halswirbelsäulen- und Rückenprobleme. Eine besondere Rolle aus Sicht der Zahnmedizin spielt hier die physiologische Zentrik, also die Lagerrelation von Ober- und Unterkiefer zueinander. Wichtige Voraussetzung für eine physiologische Zentrik ist das ungestörte, koordinierte Kauorgan, das häufig erst nach entsprechender Vorbehandlung, z. B. mit Aufbissbehelfen, erreicht werden kann.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Jens Pätzold
Fachanwalt für Medizinrecht

Praxismarketing mit RECHT!

Viele Praxen erwirtschaften zu wenig Geld bei zu hohem Einsatz, funktionieren also nicht. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie die richtigen Strategien entwickeln, um aus diesem Hamsterrad herauszukommen, und wie Sie diese Strategie rechtssicher und sinnvoll nach außen kommunizieren können. Sie erfahren, wie Sie die rechtlich gegebenen Möglichkeiten für effektive und wirksame Werbemaßnahmen nutzen, um nachhaltiges Praxiswachstum zu generieren – auch bei kleinem Budget. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele lernen Sie die Erfolgsgeheimnisse erfolgreicher Praxen kennen und erfahren, wie Sie diese rechtssicher auch für Ihre Praxis nutzen können.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.

Praxismarketing – rechtssicher und serviceorientiert

Ein gut funktionierendes Praxisteam kann den entscheidenden Eckpfeiler für den Praxiserfolg darstellen!

Dieses Seminar zeigt Ihnen, dass nicht nur eine ausgezeichnete Motivation durch den Arbeitgeber wichtig ist, sondern wie Sie die eigenen sozialen und fachlichen Kompetenzen im Sinne des Praxiserfolgs nutzbar machen.

- Persönlichkeitsmodelle – etwas Farbe im Alltag
- Kommunikation – gewusst wie, damit die Praxis läuft
- Teamarbeit – miteinander, nicht gegeneinander; Potentiale nutzen
- Beschwerdemanagement
- Dokumentation

Zielgruppe: Zahnmedizinische Fachangestellte • **Fortbildungspunkte:** keine • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Jutta Probstfeld
ZMF und
Gesundheitsmanagerin

Dentale Wellness – wie Prophylaxe zur Erholung wird

Prophylaxe als Wellnessprogramm! Lernen Sie neue Konzepte für Prophylaxe, Beratung und Therapie kennen – in angenehmer Umgebung für Patient und Behandler. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Praxis mit wenig Aufwand und interessanten Hilfsmitteln in Wohlfühlräume für Mund- und Zahngesundheit verwandeln!

Zielgruppe: Zahnmedizinische Fachangestellte • **Fortbildungspunkte:** keine • **Vortragsdauer:** 180 Min.



Dr. David Sonntag
Zahnarzt

Möglichkeiten und Grenzen der Zahnerhaltung aus endodontischer Sicht – wie viel Endo verträgt der Zahn?

Auch aus endodontologischer Sicht ist nicht in jedem Fall ein Zahnerhalt sinnvoll. Dennoch sollten immer primär die Möglichkeiten der Zahnerhaltung statt der Begrenzungen im Fokus stehen. Die technischen Grenzen des Zahnerhalts durch eine Wurzelkanalbehandlung sind mit zunehmend verbesserten Möglichkeiten immer weiter in Richtung Zahnerhaltung verschoben worden. An den biologischen Grenzen der Zahnerhaltung hat sich jedoch trotz aller Innovation nichts ändern können. In dem Seminar werden Fälle von der Planung über die Zugangskavität und die Aufbereitung bis zur Wurzelfüllung besprochen und in zahlreichen klinischen Beispielen werden die Möglichkeiten und Grenzen der Zahnerhaltung aufgezeigt.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.



Dr. Gerhard Werling
Zahnarzt

Potenziale einer Dorfpraxis richtig nutzen

Was braucht es, um jeden Tag hochmotiviert in die Praxis zu gehen? Personalführung auf dem Land – einfach oder schwer? Wer jammert, kann keinen Spaß haben! Der Referent führt seit über 25 Jahren überaus erfolgreich eine alteingesessene Dorfpraxis und zeichnet sich durch seinen Ideenreichtum und seine Offenheit für alles, was in der Zahnheilkunde neu und modern ist, aus. Wer glaubt, all der neue Schnickschnack sei der ländlichen Bevölkerung nicht vermittelbar, der irrt gewaltig. Gerhard Werling beweist das Gegenteil und zeigt in seinem Vortrag auf heitere Weise, wie man interessante, innovative, aber auch bewährte Techniken erfolgreich seinen Patienten schmackhaft macht. Freuen Sie sich auf einen kurzweiligen, mit vielen Informationen gefüllten Vortrag. Sie werden überrascht sein, wie leicht sich Tipps, Tricks und Anregungen in Ihre eigene Praxis integrieren lassen.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte, Zahntechniker/-innen • **Fortbildungspunkte:** 2 • **Vortragsdauer:** 90 Min.

Workshops



Hanne Schweizer
VDW

1. RECIPROC blue – einfach eine Idee voraus!

Die Endodontie hat in den letzten Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. Es hat sich vieles geändert und auch vereinfacht. Neue Behandlungskonzepte mit deutlich verbesserter Erfolgsprognose haben dazu beigetragen, die Wurzelkanalbehandlungen zu vereinfachen und sicherer zu machen. Probieren Sie es aus.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte • **Fortbildungspunkte:** keine • **Workshopdauer:** 60 Min.
Hinweis zum Workshop: Platz für maximal 25 Teilnehmer/-innen



Tassilo Pollmeier
Deutscher
Zahnversicherungs-Service

2. Die ökonomische Relevanz von Zahnzusatzversicherungen für Praxis und Patient

Warum es geradezu fahrlässig ist, als Zahnarzt das Thema Zahnzusatzversicherungen zu meiden. Wie schaffen es Praxen den „Privatpatientenanteil“ aus Ihren bestehenden Patienten jedes Jahr um 8 % zu steigern. Entspanntere Gespräche über Zuzahlungen mit entspannten und dankbaren Patienten. Fünf Fehler, die Patienten bei Zahnzusatzversicherung unterlaufen können, wenn Sie nicht den DZVS verwenden. Wir gehen unter anderem auf folgende Punkte ein: Gute Gründe, Vorbehalte entkräften, Timing ist alles, Tarifauswahl durch Profis, erprobte Praxisabläufe, Empfehlungen zufriedener Patienten.

Zielgruppe: Zahnärztinnen/Zahnärzte • **Fortbildungspunkte:** keine • **Workshopdauer:** 60 Min.
Hinweis zum Workshop: Platz für maximal 25 Teilnehmer/-innen

Fortbildungspakete/Preise

890,00 € für Zahnärztinnen/Zahnärzte und Zahntechniker/-innen

690,00 € für Assistentinnen und Assistenten*

540,00 € für Zahnmedizinische Fachangestellte

* Der Preis für Assistentinnen/Assistenten gilt nur mit einem anerkannten Nachweis der KZV.

Die genauen Ablaufzeiten des Fortbildungsprogramms erhalten Sie mit den Reiseunterlagen vor Reisebeginn. Da die Vorträge zum Teil unterschiedliche Zielgruppen ansprechen, finden sie ggf. zeitgleich statt.

Alle genannten Preise sind mehrwertsteuerfrei.

Route & Reiseverlauf

Die Route

Die Vulkanlandschaften und lebendigen Küstenorte der Kanaren, dazu das bunte Marokko – eine Route voll spannender Eindrücke!

Machen Sie von Agadir aus einen Ausflug in die umliegenden Wüstenlandschaften, verkosten Sie heimischen Wein auf Teneriffa und erkunden Sie den kanarischen Urwald auf La Gomera – Landschaften und Städte auf dieser Route werden Sie verzaubern.



Fluganreise

TUI Cruises bietet Ihnen nach Verfügbarkeit ab 450,00 € pro Erwachsenen und 230,00 € pro Kind ab verschiedenen Flughäfen eine Flugan-/abreise an.

Eine Flugbuchung über TUI Cruises beinhaltet:

- Hin- und Rückflug
- Transfers zwischen Flughafen und Hafen
- Zug-zum-Flug-Service der Deutschen Bahn AG in der 2. Klasse innerhalb Deutschlands ohne Aufpreis
- Buchung von Einzelstrecken Hin- oder Rückflug ist nicht möglich

Ausflüge

Ab 4 Monaten vor Reisebeginn haben Sie die Möglichkeit, die Landausflüge über TUI Cruises zu buchen. Die Buchung erfolgt im Internet unter www.tuicruises.com/meinereise. Die Zugangsdaten erhalten Sie auf Anfrage von uns. Selbstverständlich können Sie die Ausflüge auf eigene Faust gestalten. Die Zeiten des Fortbildungsprogramms sind so angelegt, dass Sie an den Landgängen teilnehmen können.

Kinder an Bord

- Qualifizierte Kinderbetreuung für Kinder ab 3 Jahren
- Feste Betreuungszeiten an See- und Landtagen

Reisebeschränkungen für werdende Mütter und Säuglinge

Aus Sicherheitsgründen und bedingt durch die eingeschränkte medizinische Versorgung an Bord des Schiffs sind werdende Mütter, die sich bei Reiseantritt in der 24. Schwangerschaftswoche oder darüber hinaus befinden, sowie Säuglinge unter 6 Monaten von einer Reise ausgeschlossen. Säuglinge, die bei Reiseantritt mindestens 6 Monate alt sind, können dann an einer Reise teilnehmen, wenn diese nicht mehr als 3 aufeinanderfolgende Schiffstage aufweist. Andernfalls ist ein Alter von mindestens 12 Monaten notwendig. Generell wird der vollständig empfohlene Impfschutz bei Säuglingen vorausgesetzt (Auszug aus den AGB der TUI Cruises GmbH).

Reiseverlauf

Sonntag, 22.10.2017

Anreise nach Las Palmas, Gran Canaria
Ablegen: 21.00 Uhr

Montag, 23.10.2017

Seetag:
von Las Palmas, Gran Canaria, nach Agadir, Marokko
Fortbildungsprogramm:
09.00–13.00 Uhr
16.00–19.30 Uhr

Dienstag, 24.10.2017

Agadir, Marokko
Anlegezeit: 07.00–22.30 Uhr

Mittwoch, 25.10.2017

Seetag:
von Agadir, Marokko, nach Arrecife, Lanzarote
Fortbildungsprogramm:
09.00–13.00 Uhr
16.00–19.30 Uhr
Ankunft in Arrecife, Lanzarote, um 18.30 Uhr

Donnerstag, 26.10.2017

Arrecife, Lanzarote
Liegezeit: bis 18.00 Uhr
Ablegen: 18.00 Uhr
Fortbildungsprogramm:
18.30–20.00 Uhr

Freitag, 27.10.2017

Santa Cruz, Teneriffa
Anlegezeit: 08.00–24.00 Uhr

Samstag, 28.10.2017

San Sebastián, La Gomera
Anlegezeit: 08.00–18.00 Uhr
Fortbildungsprogramm:
18.30–20.00 Uhr

Sonntag, 29.10.2017

05.00 Uhr Ankunft in Las Palmas, Gran Canaria
Abreise



Änderungen der Termine, Routen und Liegeplätze vorbehalten.

Veranstalter der Kreuzfahrt und Flüge ist TUI Cruises GmbH, Anckelmannsplatz 1, 20537 Hamburg.

Veranstalter der Fortbildung sind die NWD Gruppe, die Haranni Academie und die DZW.

Es gelten die AGB der oben genannten Veranstalter.

Das Schiff

Das Schiff

Mein Schiff 4, die Sie stilvoll in modernem Ambiente und mit bestem Komfort überall an Bord immer wieder neue überraschende Lieblingsplätze entdecken lässt. Persönliche Rückzugsorte, Entspannungslogen und großzügige Kabinen mit weiträumigen Veranden oder Balkonen. Erleben Sie an Bord der *Mein Schiff 4* schön entspannt das umfangreiche SPA- und Sportangebot und genießen Sie die exzellente Küche sowie das gehobene Entertainment.

Die Mein Schiff 4

Taufe: Juni 2015
Flagge: Malta
Schiffslänge: ca. 295 m
Schiffsbreite: ca. 35,8 m
Anzahl Decks: 15

Kabinen und öffentliche Bereiche

Passagiere: 2.506 (auf 2-Bett-Basis)
Passagierkabinen: 1.253
Restaurants und Bistros: 11
Bars und Lounges: 12

Die Kabinen

Alle Kabinen auf der *Mein Schiff 4* sind stilvoll und individuell mit vielen Annehmlichkeiten eingerichtet.

Innenkabine:

Die Innenkabinen bieten Ihnen 17 qm Wohnraum. Sie befinden sich auf den Decks 3 und 6–11 und sind max. für 4 Personen buchbar (2 Betten und Bettcouch bzw. Doppelbettcouch oder Pullman-Bett).

Außenkabine:

Die Außenkabinen bieten Ihnen 17 qm Wohnraum. Die Kabinen befinden sich auf den Decks 3 und 8 und sind max. für 4 Personen belegbar. Die Bettenanordnung ist variabel (2 Betten und Bettcouch bzw. Doppelbettcouch).

Balkonkabine:

Die Balkonkabinen befinden sich auf den Decks 6–11. Diese Kabinen bieten ca. 17 qm Wohnfläche und verfügen über einen 5 qm großen Balkon mit Tisch und 2 Stühlen. Die Balkonkabinen sind mit max. 4 Personen (2 Betten und Bettcouch bzw. Doppelbettcouch) belegbar.

SPA Balkonkabine:

Die SPA Balkonkabinen sind auf Deck 11 in unmittelbarer Nähe zum Wellness- und Saunabereich. So gelangen Sie von Ihrer SPA Balkonkabine exklusiv mit einer codierten Gästekarte direkt in den Bereich SPA & Meer. Diese Kabinen bieten ca. 17 qm Wohnfläche und verfügen über einen 5 qm großen Balkon mit Tisch und 2 Stühlen. Sie sind mit max. 4 Personen (2 Betten und Bettcouch bzw. Doppelbettcouch) belegbar.

Junior Suite Balkon:

Die Junior Suiten Balkon verfügen über eine Wohnfläche von 26 qm und einen 8 qm großen Balkon mit Tisch, 2 Stühlen, Liegestuhl und Hängematte. Die Junior Suiten Balkon befinden sich auf Deck 10 und sind max. mit 4 Personen (2 Betten und Bettcouch bzw. Doppelbettcouch) zu belegen.

Weitere Besonderheiten der Kabinen auf Anfrage.

Kabinenpreise

Innenkabine: ab 1.098,00 € SPA Balkonkabine: ab 1.588,00 €
Außenkabine: ab 1.248,00 € Junior Suite Balkon: ab 1.878,00 €
Balkonkabine: ab 1.372,00 €

- Bei den o. g. Preisen handelt es sich um einen Auszug an möglichen Kabinenkategorien. Weitere Kategorien mit unterschiedlichen Preisen je nach Lage und Ausstattung erhalten Sie auf Anfrage.
- Einzelkabinenzuschlag 80 % auf Anfrage
- Mehrbettbelegungen auf Anfrage
- Kinder bis 14 Jahre reisen bei Unterbringung in einer Kabine mit 2 Vollzahlern kostenlos und zahlen nur die Anreise.
- Die Preise gelten pro Person bei Doppelbelegung ab/bis Hafen für ein begrenztes Kontingent und nach Verfügbarkeit.

- **Alle genannten Preise sind mehrwertsteuerfrei.**

Inklusivleistungen

Eine Reise auf der *Mein Schiff 4* 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

Premium Alles Inklusive:

- Vielfältige Speisen in den meisten Restaurants
- Umfangreiches Getränkeassortiment (rund 100 Markengetränke) – auch außerhalb der Essenszeiten (Softdrinks, Bier, Sekt, Wein, Cocktails, Longdrinks und vieles mehr)
- Spitzengastronomie, Service am Platz, Genießen rund um die Uhr
- Sauna und Fitness, Entertainment, Kinderbetreuung
- Nespressomaschine in der Kabine
- Trinkgelder

Nicht im Preis enthalten sind:

- Fortbildungspakete
- Reiseversicherungen
- Fluga- und -abreise
- Persönliche Ausgaben an Bord wie z. B. Landausflüge, SPA-Anwendungen und ausgewiesene aufpreispflichtige Speisen und Getränke
- Ärztliche Behandlungen

Zahlungsmöglichkeiten

Die Zahlung der Kreuzfahrt/Flüge und des Fortbildungspaketes erfolgt ausschließlich an uns per Rechnung und Überweisung. Zahlungen per Lastschrift oder Kreditkarte sind leider nicht möglich.

Zahlung an Bord:

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



Beratung und Buchung

Fragen zur Buchung und zum Reiseverlauf beantwortet Ihnen gerne:

Herr Abdou Nakhla

Tel.: +49 (0) 251 / 7607-226 • Fax: +49 (0) 251 / 7607-227

E-Mail: reisen@nwd.de

Anmeldung

Fax: +49 (0) 251 / 7607-227

E-Mail: reisen@nwd.de

11. Dental Cruise vom 22. bis 29.10.2017

Ja, ich melde mich/uns verbindlich für die Reise an und bitte um Reservierung und Bestätigung für:

Fortbildungspakete:

<input type="radio"/> Zahnärztinnen/Zahnärzte:	890,00 € p. P.	_____ Person/-en	<input type="radio"/> Zahnmedizinische Fachangestellte:	540,00 € p. P.	_____ Person/-en
<input type="radio"/> Zahntechniker/-innen:	890,00 € p. P.	_____ Person/-en	<input type="radio"/> Workshop 1:	kostenlos	_____ Person/-en
<input type="radio"/> Assistentinnen/Assistenten:	690,00 € p. P.	_____ Person/-en	<input type="radio"/> Workshop 2:	kostenlos	_____ Person/-en

100,00 € p. P.
Frühbucherrabatt
bis zum 31.03.2017
auf die Fortbildungspakete

Die Buchung des Fortbildungsprogramms ist nur in Verbindung mit der Buchung einer Kabine möglich.

Kabine:

<input type="radio"/> Innenkabine:	ab 1.098,00 € p. P.*	<input type="radio"/> SPA Balkonkabine:	ab 1.588,00 € p. P.*
<input type="radio"/> Außenkabine:	ab 1.248,00 € p. P.*	<input type="radio"/> Junior Suite Balkon:	ab 1.878,00 € p. P.*
<input type="radio"/> Balkonkabine:	ab 1.372,00 € p. P.*		

150,00 € p. P.
Frühbucherrabatt
bis zum 31.01.2017
auf die Kabinenpreise
(limitiertes Kontingent)

* Die o. g. Kabinenpreise verstehen sich pro Person bei Doppelbelegung in unterschiedlichen Kabinenkategorien je nach Kabinenlage und Ausstattung und nach Verfügbarkeit. Einzelkabinen sind auf Anfrage nach Verfügbarkeit möglich (Einzelkabinenzuschlag 80 %). **Kinder bis 14 Jahre** reisen bei Unterbringung in einer Kabine mit 2 Vollzahlern kostenlos und zahlen nur die An-/Abreise.

Flugreise: (Hin- und Rückflug, bitte Wunschflughafen ankreuzen!)

Flughäfen:

a) <input type="radio"/> Hannover	<input type="radio"/> München	b) <input type="radio"/> Berlin	<input type="radio"/> Düsseldorf	<input type="radio"/> Frankfurt
<input type="radio"/> Nürnberg	<input type="radio"/> Stuttgart	<input type="radio"/> Hamburg	<input type="radio"/> Köln	

450,00 € pro Erwachsenen: _____ Person/-en
230,00 € pro Kind: _____ Person/-en

520,00 € pro Erwachsenen: _____ Person/-en
300,00 € pro Kind: _____ Person/-en

Versicherung: Reiserücktrittsversicherung mit 20 % Selbstbehalt zum Preis von 75,00 € p. P.: _____ Person/-en

Praxis/Labor _____ Kunden-Nr. (falls vorhanden) _____

1. Teilnehmer/-in: Name/Vorname (wie im Reisepass!) _____ Geb.-Datum _____

2. Teilnehmer/-in: Name/Vorname (wie im Reisepass!) _____ Geb.-Datum _____

3. Teilnehmer/-in: Name/Vorname (wie im Reisepass!) _____ Geb.-Datum _____

4. Teilnehmer/-in: Name/Vorname (wie im Reisepass!) _____ Geb.-Datum _____

Straße/Nr. _____	Stempel
PLZ/Ort _____	
Tel./Fax _____	
E-Mail _____	
Datum/Unterschrift _____	

Alle genannten Preise sind mehrwertsteuerfrei.



Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:



Schuckertstr. 21 • 48153 Münster
Tel.: +49 (0) 251 / 7607-226
Fax: +49 (0) 251 / 7607-227

www.nwd.de/dentalcruise