Einladung

Praxisanalysen ML

Erfolgreiche Patienten-Beratung in der Zahnarztpraxis

gewinnend – überzeugend – begeisternd

Beratungsgespräche strukturiert, zielführend, zeitschonend führen

Viele Zahnarztpraxen stellen sich die berechtigte Frage, warum sie ihre Patienten nicht überzeugen können. Die Gründe für die Zurückhaltung oder „Kaufablehnung“ der Patienten sind vielschichtig. Insbesondere, wenn es um die Qualität der Beratung geht und Patienten die Wertigkeit einer Leistung nicht (an)erkennen.

Dieses Kommunikationstraining gibt Zahnärzten/-ärztinnen und ihren Mitarbeiter/-innen die Instrumente an die Hand, mit denen sie souverän kommunizieren und jedes Beratungsgespräch strukturiert, zielführend, zeitsparend und erfolgreich führen.

Ihr Mehrwert

- Sicher verbal und nonverbal kommunizieren
- Preis und Wert überzeugend vermitteln
- Beratungsgespräche erfolgreich führen - strukturiert, zielführend, zeitschonend
- Mehr Privat-Leistungen generieren
- Höhere Honorarumsätze erzielen

Seminarinhalte im Einzelnen

- Kommunikationsmodelle
- Körpersprache – nonverbale Kommunikation
- Verkaufspsychologische Ängste und Widerstände der Patienten
- Gesprächsführung, Fragetechniken, Nutzen-Argumentation, Preisgespräche
- 6-Stufen-Beratungsgespräch
  - Wie Sie mit dem Warm up eine angenehme Gesprächsatmosphäre schaffen
  - Was Sie über die Motive des Patienten wissen sollten und wie Sie die Wünsche Ihrer Patienten in Erfahrung bringen
  - Wie Sie Patienten den Wert Ihrer Leistung überzeugend vermitteln
  - Wie sie Preisgespräche souverän führen
  - Wie Sie ein Beratungsgespräch erfolgreich zum Abschluss bringen
  - Was Sie bei der Verabschiedung auf gar keinen Fall versäumen sollten
- Die Patientenberatung zu den Leistungen: Füllungstherapien, Prophylaxe und Endo
- Anwendung verschiedener Hilfsmittel (Modelle, Displays, usw.)
- Dokumentation der Beratungsgespräche
- Anwenderwissen und Übungen der Beratungsgespräche in der täglichen Praxis

Zielsetzung

Ein Beratungsgespräch* strukturiert und erfolgreich durchführen / * bezieht sich auf die Kernleistungen der Zahnarztpraxis (Füllungen, Prophylaxe, Endo)

Inklusiv-Leistungen

- Jede/r Teilnehmer/-in erhält ein Handout und auf CD die Dokumente und Konzeptionen zur individuellen Weiterbearbeitung für die eigene Praxis
  - Konzeptionen: Füllungstherapien / Prophylaxe / Endo
- Teilnahmezertifikat mit 6 Fortbildungspunkten gemäß Richtlinien BZÄK / DGZMK
- Vor-/Nachbereitung
  - Patienten-Analyse
  - Visualisierung – jeweils 1 x laminiertes Chart / Display – individualisiert – für die Behandlungsleistungen: Füllungstherapien, Prophylaxe und Endo
- Getränke und Verpflegung

Vor- / Nachbereitung

- Im Vorfeld erhalten Sie die Unterlagen „Patienten-Analyse“. Das Seminar orientiert sich an den Ergebnissen der Analyse aller teilnehmenden Praxen
- Im Anschluss an das Seminar erhalten Sie die Kommunikationshilfsmittel „Füllungen – Prophylaxe und Endo“ individualisiert aufbereitet.

Referent

Mathias Leyer
Gesundheitsökonom FH

Veranstalter

ML Praxisanalysen

Fortbildungspunkte 6

Die Fortbildungsveranstaltung entsprich den Leitsätzen und Empfehlungen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) vom 23.09.2005 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.

Zielgruppe

- Zahnärztinnen und Zahnärzte
- ZFA / Praxis-Mitarbeiter/-innen

Teilnehmerzahl max. 8

Kleine Gruppe – der Garant für intensives und erfolgreiches Training.

Methodik

Interaktive Fortbildung mit 100% Praxisbezug. Es werden Beratungsgespräche aus der täglichen Praxis dargestellt, aufgerollt und trainiert.

Referenzen

über 2500 Praxis-Teilnehmer/-innen in 25 Jahren Seminar-Praxis

Teilnehmer-Feedback

zu den Themen Beratungsgespräche und zielorientierte Kommunikation, auszugsweise:

… so professionell möchte ich selbst gerne mal beraten werden!
… von A – Z alles drin, auf Augenhöhe bis Zahlungsmodalitäten
… Verkaufstechniken für Profis
… die Kommunikationshilfsmittel sind individuell auf unsere Praxisbelange abgestimmt worden – vielen Dank – und es funktioniert
… an nur einem Tag …
… ich werde Sie gerne empfehlen

Anmeldung zum Seminar

Erfolgreiche Patienten-Beratung in der Zahnarztpraxis

Wählen Sie Ihren Wunschtermin und füllen Sie bitte die nachfolgenden Felder aus.

Senden Sie das ausgefüllte
und unterschriebene Formular an: oder per **Post** an:

Fax-Nr.: +49 (0) 3322 – 42 51 932

Veranstaltungstermine

☐	Mittwoch	17. Mai 2017	14.00 – 20.00 Uhr
☐	Mittwoch	18. Oktober 2017	14.00 – 20.00 Uhr
☐			

Ich melde mich verbindlich für oben angekreuzte Veranstaltung an

und nehme mit …….. Personen teil.

Teilnehmer

Bitte ankreuzen: ZA=Zahnarzt/-ärztin, AZ=Assistenzzahnarzt/-ärztin, ZFA=Zahnmedizinische Fachangestellte, LP=mitwirkende/r Lebenspartner/-in, ZT=Zahntechniker/-in

	ZA	AZ	ZFA	LP	ZT
_____ 1. Name/Vorname/Titel	☐	☐	☐	☐	☐
_____ 2. Name/Vorname/Titel	☐	☐	☐	☐	☐
_____ 3. Name/Vorname/Titel	☐	☐	☐	☐	☐
_____ 4. Name/Vorname/Titel	☐	☐	☐	☐	☐

Absender / Anschrift Rechnungsempfänger

_____
Praxis/Labor

_____
Straße/Haus-Nr.

_____
PLZ/Ort

_____
Telefon

_____
E-Mail

_____
Ort/Datum/Unterschrift

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mein Einverständnis zu „Allgemeine Geschäftsbedingungen Veranstaltungen“

Anmeldung und Kontakt

ML Praxis-Analysen
Mathias Leyer
Gesundheitsökonom FH
Kurmärkische Straße 111
D - 14621 Schönwalde-Siedlung

Tel.: +49 (0)3322 4251931
Fax: +49 (0)3322 4251932

kontakt@praxis-analysen.de
www.praxis-analysen.de

Veranstaltungsort

ML Praxisanalysen
Kurmärkische Straße 111
D - 14621 Schönwalde-Siedlung

angrenzend an den Bezirk Spandau

Anreise / Anfahrt

Schönwalde-Siedlung grenzt direkt an den Bezirk Spandau an und mit den Öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar.

Für Teilnehmer/-innen, die mit den Öffentlichen Verkehrsmitteln anreisen, ist für die Rückfahrt ein Transfer nach Falkensee bzw. nach Berlin-Spandau organisiert.

Kursgebühr

€ 290,00 zzgl. MwSt.

Ab zweite/n Teilnehmer/-in
€ 240,00 zzgl. MwSt. ermäßigt

Die Kursgebühren beinhalten die benannten Inklusive-Leistungen. (Umfassende Unterlagen, Vor-/Nachbereitung und Bewirtung)

Stempel