

Einladung

Konzept ersetzt Verkauf

Die richtigen Patienten gewinnen

Wie Zahnarztpraxen mit der Differenzierungsstrategie die Weichen richtig stellen – von Anfang an.

Wer Leistungen verkauft, ist vergleichbar und damit austauschbar. Mit der Differenzierungsstrategie unterscheiden Sie sich signifikant vom Mitbewerber und vermitteln Therapiebedarf überzeugend einfach anstatt sich in Verkaufsgesprächen zu verlieren. Selbst „schwierige“ Patientenfälle (be)handeln Sie souverän und realisieren Behandlungspläne nahezu 1:1.

Abschied nehmen von herkömmlichen Verkaufsstrategien. Konzept ersetzt Verkauf basiert auf einem Zahnmedizinischen Behandlungskonzept. Im Zuge der strukturierten Untersuchungsmethodik gelingt die systematische Einflussnahme. Ein stimmiges Konzept – von der Erstuntersuchung bis zu Erhaltungstherapien – mit dem Sie Ihre Patienten erfolgreich (be)handeln. Schritt für Schritt zum gewünschten Ziel.

Dieses Seminar behandelt und vermittelt

3 Voraussetzungen, damit Patienten von Anfang an Behandlungsleistung, Qualität und Wert (an)erkennen:

- Das Zahnärztliche Behandlungskonzept + strukturierte Untersuchungsmethodik
- Indizierte Patienten-Strategien und vertrauensbildende Maßnahmen
- Zielführende Patienten-Kommunikation

Ihr Mehrwert

- Sie gewinnen die „richtigen“ Patienten
- Sie generieren höhere Honorarumsätze
- Sie können geschriebene Behandlungspläne auch nahezu 1:1 realisieren
- Sie verfügen mit der Kompetenz-Strategie über ein Alleinstellungsmerkmal
- Sie nutzen indizierte Strategien für den erfolgreichen Umgang mit Smart Shoppern, Therapieresistenten, Kaufkraftschwachen und „Problem“-Patienten
- Sie praktizieren letztlich die Zahnmedizin auf dem gewünschten Niveau

Fazit: Mit der Differenzierungsstrategie und der strukturierten Untersuchungsmethodik stellen Sie die Weichen – von Anfang an und gewinnen so die richtigen Patienten!

Seminarinhalte im Einzelnen

- Das Zahnärztliche Behandlungskonzept
 - Untersuchungskonzept
 - Prophylaxe-Konzept / Erhaltungstherapien und Vor-/Nachsorge-Konzept
- Die strukturierte Untersuchungsmethodik bei Neu- und Stammpatienten
- 10 Strategien für den erfolgreichen Umgang mit Preisorientierten / Rabattfordernden Patienten
- Verfahrensweisen im Umgang mit Therapieresistenten-, Kaufkraftschwachen- und „Problem“-Patienten
- Zielführende Patienten-Kommunikation
- Betriebswirtschaftliche Betrachtungen und Berechnungen

Inklusive-Leistungen

Jede/r Teilnehmer/-in erhält

- ein Handout und auf CD die Dokumente und Konzeptionen zur individuellen Weiterbearbeitung für die eigene Praxis
 - Konzeptionen: Behandlungskonzept / Untersuchungskonzept / Prophylaxe-Konzept / Vor-/Nachsorge-Konzept
 - Anleitung strukturierte Untersuchungsmethodik
 - Anleitung Smart Shopper Strategien für die Zahnarztpraxis
 - Anleitungen Verfahrensweisen und Strategien im Umgang mit Therapieresistenten-, Kaufkraftschwachen- und „Problem“-Patienten
- Teilnahmezertifikat mit 18 Fortbildungspunkten gemäß Richtlinien BZÄK / DGZMK
- Vor-/Nachbereitung
 - Patienten-Analyse
 - Visualisierung der strukturierten Untersuchung Neu-/Stammpatient
- Getränke und Verpflegung

Referent

Mathias Leyer

Gesundheitsökonom FH

Veranstalter

ML Praxisanalysen

Fortbildungspunkte

18

Die Fortbildungsveranstaltung entspricht 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
- mitwirkende/r Lebenspartner/-in

Teilnehmerzahl max.

8

Kleine Gruppe – der Garant für intensives und erfolgreiches Training.

Methodik

Interaktive Fortbildung mit 100% Praxisbezug. Es werden über 50 Fälle aus der täglichen Praxis dargestellt, aufgerollt und trainiert.

Referenzen

über 500 Zahnärzte/-innen
in 10 Jahren Seminare/Coaching

Teilnehmer-Feedback

zu den Themen Behandlungskonzept Smart Shopper Strategien und strukturierte Untersuchungsmethodik, auszugsweise:

- ... ein perfektes Konzept
- ... endlich die richtigen Rezepte für rabattfordernde Patienten
- ... nicht mehr verkaufen müssen
- ... ich habe nicht gedacht, dass ich bei der routinemäßigen Untersuchung etwas anders machen könnte – und das erfahre ich heute – nach 20 Berufsjahren
- ... mit diesem Seminar habe ich erkannt, ...
- ... besonders empfehlenswert !

Anmeldung zum Seminar

Konzept ersetzt Verkauf

Die richtigen Patienten gewinnen -
Differenzierungsstrategie und strukturierte Untersuchungsmethodik

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

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

Veranstaltungstermine

- | | | |
|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Freitag und Samstag | 8. – 9. April 2016 |
| <input type="checkbox"/> | Freitag und Samstag | 17. – 18. Juni 2016 |
| <input type="checkbox"/> | Freitag und Samstag | 23. – 24. September 2016 |
| <input type="checkbox"/> | Freitag und Samstag | 11. – 12. November 2016 |

Veranstaltungszeiten:

Jeweils Freitag: 10.00 – 19.00 Uhr und Samstag: 9.00 – 17.00 Uhr

Ich melde mich verbindlich für oben angekreuzte Veranstaltung an
und nehme mit Personen teil.

Veranstaltungsort

Berlin – direkte Umgebung
Flughafen Tegel / Spandau

Teilnehmer

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

	ZA	AZ	ZFA	LP	ZT
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1. Name/Vorname/Titel					
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Name/Vorname/Titel					
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Name/Vorname/Titel					
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Name/Vorname/Titel					

Kursgebühr

€ 790,00 zzgl. MwSt.

Ab zweite/n Teilnehmer/-in
€ 590,00 zzgl. MwSt. ermäßigt

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

Weitere Veranstaltungen für
Zahnärzte/-ärztinnen und Praxis-
Mitarbeiter/-innen finden Sie auf:
www.praxis-analysen.de

Absender / Anschrift Rechnungsempfänger

Praxis/Labor

Straße/Haus-Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Ort/Datum/Unterschrift

Stempel

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