

Einladung

Zuweiser-Marketing

Zuweiser-Netzwerk erfolgreich aufbauen, intensivieren und pflegen

Beziehungs-Management und Customer-Relationship-Management (CRM) in der KfO-, MKG- und Facharztpraxis

Die Facharztpraxis ist (in der Regel) auf die Zuweisung von Patienten angewiesen. Je intensiver die Beziehung zur Zuweiser-Praxis, umso erfolgreicher die Zusammenarbeit.

Wie gewinnt eine Facharzt-, KfO- oder MKG-Praxis neue Patienten?

- » Durch Mund-Propaganda - die Empfehlung eines zufriedenen Patienten
 - » Mittels ansprechenden Internet-Auftritt, Webpräsenz, Presse und Medien, Sozial-Medical-Marketing, usw.
 - » Interdisziplinäre Zusammenarbeit und Kooperation mit Netzwerk-Partnern
- Und vor allen durch:
- » Zuweiser-Marketing bzw. Zuweiser-Netzwerke
- Der Vorteil: Die zuweisenden Praxen nehmen gezielt Einfluss auf ihre Patienten und überweisen diese gerne weiter an die Facharztpraxis ihres Vertrauens.

Warum sind „Zu-/Überweiser-Netzwerke“ so wichtig?

- » Weil die Empfehlung alleine nicht genügt um ausreichend neue Patienten zu gewinnen; ein Internet-Auftritt oftmals nicht die gewünschte Resonanz bringt; Werbemaßnahmen nur bei stetiger Präsenz Wirkung erzielen können und zudem ein nicht unerhebliches Werbe-Budget erfordern;
- » Weil im zunehmenden Verdrängungswettbewerb die Kollegen selbst verstärkt Akquise betreiben, um so potenzielle Zuweiser-Praxen für sich zu gewinnen;
- » Weil Patienten - insbesondere „die gut Situierten“, bei ihrem Behandler / Haus(zahn)arzt gezielt nach einer Empfehlung nachfragen bzw. der Empfehlung ihres Behandler / Haus(zahn)arztes Folge leisten und die empfohlene KfO-/MKG-/Facharzt-Praxis dann gezielt aufsuchen.
- » Und, weil ein bestehendes Zuweiser-Netzwerk in vielerlei Hinsicht Sicherheiten garantiert. Eine gute Beziehung zum Netzwerk-Partner bzw. zur Zuweiser-Praxis verhindert, dass fremde Akteure in das „eigene Territorium“ eindringen. Zuweiser-Praxen schätzen die gute Beziehung, bauen auf eine langfristige Zusammenarbeit und wissen um die Qualitäten der KfO-/MKG-/Facharzt-Praxis und können dies somit aus eigener Überzeugung ihren Patienten bestens vermitteln.

Seminarthemen

- Zuweiser-Netzwerk systematisch aufbauen, intensivieren und pflegen
- „Beziehungs-Management“ – positive Einflussnahme auf Zuweiser
- Zuweiser-Netzwerk steuern mit CRM-System, IT basierend vs. Praxis-Software
- Kooperative und Interdisziplinäre Praxis
- Akquisitionsmethoden und –Techniken, Gesprächsführung mit Zuweiser-Praxen

Seminarinhalte im Einzelnen

Das Seminar behandelt und vermittelt ...

- wie Sie ein Zuweiser-Netzwerk systematisch aufbauen
 - wie Sie neue Zuweiser-Praxen gewinnen
 - wie Sie die Zusammenarbeit mit Zuweiser-Praxen intensivieren
 - und wie Sie Ihr Überweiser-/Zuweiser-Netzwerk systematisch pflegen
- wie Sie mittels „Beziehungs-Management“
 - gezielt Einfluss auf Zuweiser-Praxen nehmen
 - wie Sie im Rahmen der „Akquise“ – anders als andere – erfolgreicher sind
 - wie Sie eine langfristig ausgelegte Zusammenarbeit mit Zuweiser-Partnern erfolgreich aufbauen
- wie Sie mit einem IT-basierendem CRM-System „Zuweiser Zahlen-Daten-Fakten“ steuern, Statistiken auswerten und messbare Erfolge darstellen
- die vielseitigen Möglichkeiten einer Interdisziplinären Zusammenarbeit
 - Beispiele aus der Kooperativen und Interdisziplinären Praxis

Inklusive-Leistungen

- Hand out
- Teilnahmezertifikat mit 6 Fortbildungspunkten gemäß Richtlinien BZÄK / DGZMK
- Getränke und Verpflegung

Referent

Mathias Leyer

Gesundheitsökonom FH

Veranstalter

ML Praxisanalysen

Fortbildungspunkte

6

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

- Zahnärzte mit Spezialisierung
- Kieferorthopäden
- MKG-Chirurgen
- Fachärzte

Teilnehmerzahl max.

8

Kleine Gruppe – der Garant für intensives und erfolgreiches Training.

Methodik

Power Point Präsentation und interaktive Fortbildung. Das Seminar berücksichtigt individuelle Praxisbelange.

Referenzen

- KfO-Praxen
- Zahnärztliches MVZ
- Mehr-Behandler-Praxen

Anmeldung zum Seminar

Zuweiser-Marketing

Zuweiser-Netzwerk erfolgreich aufbauen, intensivieren und pflegen

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 13. September 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=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					

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