

**Selbstzahlerleistungen -  
wie sage ich es meinem Patienten?  
(mit praktischen Übungen)**



Dozent

**Dipl.-oec.**

**Hans-Dieter Klein**

Experte für Praxis-  
Kommunikation und  
-Organisation

KURS- NUMMER	TERMIN	UHRZEIT	SEMINAR- GEBÜHR	FORTBILDUNGS- PUNKTE	ORT	ZIELGRUPPE
T10.04.19	Mittwoch, 10.04.19	09.00-17.00	295,00 €	8	Seminarraum ZBV, Straubing	Zahnärzte/Innen Praxispersonal

Privatleistungen sind therapienotwendig. Sie haben jedoch Scheu vor dem Verkaufen. Mit völlig neuen Denkansätzen überwinden Sie sofort die Hemmschwelle, Ihre Patienten in die von Ihnen gewünschte Therapie zu führen. Außerdem steigern Sie die Effizienz Ihrer Beratungsgespräche. Sofort führen Sie Patientengespräche mit enormer kommunikativer Durchschlagskraft. Kein Zahnarzt muss anbieten oder verkaufen – verordnen ist das Gebot der Stunde. Praxen, die dieses Konzept kennengelernt haben, sind begeistert!

- Warum Ihre Gespräche bisher nur begrenzte Wirkung zeigen
- Die Ethik des zahnärztlichen Denken und Handelns
- Die Schubkraft einer schlüssigen Praxisphilosophie
- Gesprächsziele vorbereiten – Gesprächsziele erreichen
- Ihre Einstellung beeinflusst Ihre Wirkung
- Denkblockaden lösen – neue Erkenntnissätze aktivieren
- Sympathische Emotion und vorteilhafte Körpersprache begeistern Patienten
- Die vertrauensbildende Gesprächseröffnung und ein schlüssiges Ende
- Neupatienten und Stammpatienten richtig führen
- Aus Gelegenheitspatienten regelmäßige Dauerpatienten machen
- Überzeugende Expertenformulierungen
- Aus der Diagnose leitet sich eine klare Wenn-Dann-Beziehung für die Therapie ab
- Der ärztliche Experte bestimmt über Therapieinhalt und Zeit
- Zeitsparende Schlüsselargumente führen zur Aktivierung Ihrer Therapie
- (Prophylaxe, priv. Endo, ZE, Inlays, Implantationen, Laser, Bleaching, KFO, etc.)
- Wie Ihre Mitarbeiterinnen Sie unterstützen
- Preisgespräche ohne Hemmungen
- Die Bewältigung klassischer Einwände mit situativer Schlagfertigkeit
  - warum bezahlt das die Krankenkasse nicht
  - bei einem anderen Zahnarzt kostet das weniger
  - im Moment kann ich mir das nicht leisten
  - das muss ich erst noch mit meinem (Ehe)Partner besprechen
  - das muss ich mir erst noch einmal überlegen
- Wertsteigernde behandlungsbegleitende Kommunikation