

So steuern Sie Ihre Praxis in eine finanziell erfolgreiche Zukunft!



Dozent:
Dr. Hans Seeholzer

Ein Team – eine Praxis – eine Botschaft

KURS- NUMMER	TERMIN	UHRZEIT	SEMINAR- GEBÜHR	FORTBILDUNGS- PUNKTE	ORT	ZIELGRUPPE
ZAE23.10.21	Samstag, 23.10.21	9.00 bis 17.30 Uhr	295,00 €	10	ZBV Ndb.	Zahnärzte*innen



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

um die vielschichtigen Herausforderungen der Corona-Krise zu meistern, brauchen Sie ein klares, individuelles Konzept und die Bereitschaft, Ihre Praxis neu zu erfinden. Denn Eines ist klar:

Eine Rückkehr zum Zustand vor Corona wird es und kann es nicht geben.

Deshalb ist es jetzt wichtig, nicht nur Veränderungen innerhalb der Praxis umzusetzen, sondern auch den Umgang mit den Patienten, den Zusammenhalt des Teams und nicht zuletzt das eigene Verhalten an die veränderte Situation anzupassen.

Weil ein effizienter Neustart nur gelingen kann, wenn alle an einem Strang ziehen, habe ich das Konzept meines Mitarbeiter-Seminars entsprechend neu justiert. Der Titel ist dabei Programm:



EINE PRAXIS - EIN TEAM - EINE BOTSCHAFT
Das Tagesseminar halte ich bewusst vor Chefs und Mitarbeitern zusammen.

Seminarinhalte:

- **bye bye Covid!** Wie Sie den Patienten mit einer durchdachten Informationsstrategie die Angst vor dem Praxisbesuch nehmen und eine vertrauensvolle und produktive Atmosphäre schaffen.
- **Patienten gewinnen und behalten:** Wie Sie mit einfachen Methoden vor, während und nach der Behandlung Patienten begeistern und mit System zu Ihren eingefleischten Fans, zu Ihren Werbeträgern machen, die Sie begeistert weiterempfehlen.
- **Emotionen auslösen und damit Entscheidungen beeinflussen:** Wie Sie Ihre Patienten dazu bringen, in sich zu investieren (Stichwort: Neuromarketing). no emotion, no money!
- **Die Praxis als Marke:** Wie Sie sich und Ihre Produkte wirkungsvoll inszenieren und damit unverwechselbar werden.
- **Effiziente Problemlösungsstrategien:** Wie Sie gemeinsam als Team ein motivierendes Arbeitsumfeld schaffen, den Umgang auch mit schwierigen Patienten spielend meistern und eine allgemeine Wohlfühl-Atmosphäre entstehen lassen.
- **Klartext reden, für Klarheit sorgen:** Lernen Sie von Ferienclubs! Wie Sie mit klaren Vorgaben, also SOP's (standard operating procedures) und offenen Gesprächen, aber auch einem offenen Ohr die Abläufe in der Praxis geschmeidig gestalten können und eine Freizeit-Clubstimmung in Ihrer Praxis bekommen!