

Beraten und Verkaufen in der Zahnarztpraxis



Dozent

Sabine Kittel

Führungskräfte und
Prophylaxe Training,
Kommunikationscoach,
Botschafterin f.
Mundgesundheit

KURS- NUMMER	TERMIN	UHRZEIT	SEMINAR- GEBÜHR	FORTBILDUNGS - PUNKTE	ORT	ZIELGRUPPE
T17.07.24	Mittwoch, 17.07.24	09:00-17:00	Je 470,00 € Inkl. Skript, Verpflegung	8	Seminarraum ZBV Straubing	Zahnärzte/Innen Praxispersonal*

*Praxisinhaber, Praxismitarbeiter (ZFA, ZMP, ZMF, DH, PH) die im Bereich Beratung und Verkauf mitwirken

In diesem Kurs mit Sabine Kittel erfahren Sie, welche Voraussetzungen erfüllt sein sollten, um überzeugend, selbstbewusst und rechtssicher medizinisch aufzuklären und erfolgreiche Investitionsberatungen durchführen zu können. Im Vordergrund steht das Verkaufen zahnärztlicher Leistungen.

Verkaufen bedeutet vor allem, mit Menschen umgehen zu können und ist nichts anderes als eine hohe Form der Kommunikation. Ein guter Verkäufer ist authentisch und macht anderen nichts vor. Er handelt ethisch verantwortungsbewusst und erleichtert so dem Patienten, die für ihn richtige Entscheidung zu treffen.

Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, neue Facetten an sich selbst zu entdecken und ermöglicht die persönliche Weiterentwicklung. Durch den hohen Praxisbezug und Umsetzungsnutzen wird Ihnen das Management-Seminar Klarheit darüber geben, wie Sie sich künftig selbstbewusst in Verkaufs- und Beratungssituationen verhalten.

Eine professionell gestaltete Beratungssituation fördert den Absatz von zahnärztlichen Leistungen, die über den Regelleistungen liegen, nicht im Kassenvertrag enthalten sind und als reine Wunschleistung gelten.