

Die erfolgreiche Praxismanagerin

Zum Seminar

Fortbildungspunkte
9

Der Praxismanagerin kommt im Rahmen ihrer vielen Aufgaben eine wichtige Bedeutung bei der Patientenbindung zu. Es hängt sehr stark von ihrem Einfühlungsvermögen ab, ob ein Patient die Praxis als „eine besondere Praxis“ empfindet und sie zusätzlich anderen Patienten empfiehlt.

Beim Beraten hat die Praxismanagerin nachweislich viele Möglichkeiten, Patienten vom Nutzen r bestimmter Behandlungen zu überzeugen. Der Patient hat das Gefühl, dass er auf gleicher Ebene informiert und nicht überredet wird.

Als weiterer Schwerpunkt könnte in vielen Zahnarztpraxen der Umsatz um mehr als 30 Prozent gesteigert werden, wenn das Terminmanagement professioneller gestaltet wäre. Eine exakte Terminplanung ist Voraussetzung für die Zufriedenheit des Patienten, für stressfreies Arbeiten des Teams und für die Sicherung der Arbeitsplätze.

Seminarinhalt

- Optimale Patientenorientierung
- Positives Sprachverhalten, Fragetechniken
- Gewinnbringende Beratungsgespräche
- Aktives Zuhören und strategische Argumentation
- Termin- und Zeitmanagement (Organisation des Bestellbuches)
- Service- und Beschwerdemanagement
- Die größten und häufigsten Fehler bei der Terminvergabe
- Zusammenhang Patientendatei und Terminvergabe
- Koordination des Praxisablaufes
- Grundlagen QM
- Organisation der Lagerhaltung

Zielgruppe Praxismitarbeiter

Referent Joachim Brandes

Ort München

Gebühr pro Person (zzgl. MwSt.)
ABZ eG-Mitglieder 180,- € (inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)
Nichtmitglieder 210,- € (inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)

Veranstalter ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG,
Kafelerstraße 6, 81241 München
Telefon 0 89/ 89 26 33-0, Fax 0 89/ 89 26 33-33