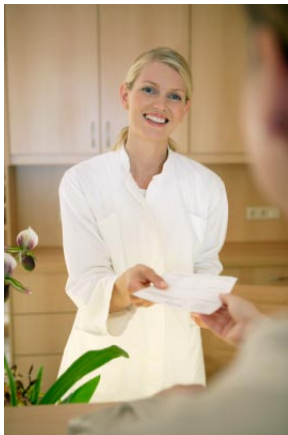




Training und Coaching für erfolgreiches Unternehmensmanagement von Zahnarztpraxen



Was kann das Praxiscoaching leisten?



Verkauf von hochwertigem Zahnersatz und anderer Privatleistungen, wie z.B. Bleaching sind für viele Zahnärzte wichtige Dienstleistungen, die für die Profitabilität der Zahnarztpraxis notwendig sind.

In einigen Praxen sind bereits Verkaufsinstrumente entwickelt worden. Das Praxisteam versucht nun, die Patienten für hochwertigen Zahnersatz und andere Privatleistungen zu gewinnen, nicht immer mit Erfolg.

Durch das Praxiscoaching erhält die gesamte Praxis neue Impulse, um eine gezielte Verbesserung der Praxisprofitabilität zu erreichen.

Ziele

- Optimierung und Weiterentwicklung der Verkaufsgespräche von Zahnärzten/-innen und ZMF
- Hilfestellung beim Gespräch und der visuellen Darstellung
- Erarbeitung von Zusatznutzen
- Optimierung der gesamten Patientenkommunikation

Inhalte

Während der Arbeit mit Patienten

- Begleitung Zahnarzt/Zahnärztin beim Patientengespräch
- Begleitung der ZMF beim Patientengespräch
- Analyse und Feedback durch Supervising

Training ohne Patienten (Option)

- Überarbeitung der patientenorientierten Kommunikation
- Hilfestellung beim Einsatz von visuellen Hilfsmitteln (z.B. Patienten-Flyer)
- Durchführung von Trainingsmaßnahmen mit Rollenspielen

Abschlußgespräch

- Feedbackrunde und Ergebnisdokumentation mit Zahnarzt/Zahnärztin und ZMF

Dauer

- 1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr) inkl. Option oder
- 1/2 Tag (9:00 - 13:00 Uhr) ohne Option



Was kann das ZMF Training „Profitfaktor“ leisten?



In einigen Zahnarztpraxen arbeiten ZMF bereits hochprofitabel, d.h. sie erwirtschaften einen bedeutenden Umsatzanteil für die Zahnarztpraxis und haben sich so vom Kostenfaktor zum Profitfaktor entwickelt.

Durch dieses Training erhält die ZMF gezielte Unterstützung, um ihren Aufgabenbereich für die Zahnarztpraxis profitabel zu gestalten.

Ziele

- 30% mehr Umsatz durch professionelles telefonisches Reaktivieren von Heil- und Kostenplänen
- Verdopplung des Umsatzes im Medical-Shop durch patientenorientierte Paket-Angebote
- Zahnprophylaxe und Zahnästhetik als Zugpferd für die Zahnarztpraxis etablieren
- Recall-Systeme zur Patientenbindung erfolgreich etablieren und nutzen

Inhalte

- Status Quo Erhebung in der Zahnarztpraxis
- Sichtung und Prüfung der Vorgehensweise
- Erarbeitung von Angeboten, Leitfäden und Vorgehensweisen
- Abstimmung der Vorgehensweise mit dem Praxisinhaber
- Training und Umsetzung der abgestimmten Vorgehensweisen in Rollenspielen
- Feedbackrunde und Ergebnisdokumentation

Dauer

1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)



Was kann das professionelle Personalmanagement leisten?



In der aktuellen Situation werden die Zahnärzte immer häufiger und stärker als Führungskraft gefordert.

Die Zahnärzte wurden in der Vergangenheit nicht in diesem Kompetenzfeld ausgebildet, weder im Studium noch in Fortbildungsveranstaltungen.

Die teilnehmenden Zahnärzte erhalten wertvolle Anregungen und Instrumente, die sie schnell in ihrer Praxis umsetzen können.

Erfolgreiches Personalmanagement ist Basis für ein motiviertes Team und erfolgreiches Praxismanagement.

Ziele

- Zeit- und Geldersparnis bei der Personalsuche
- Vermeidung von Fehlentscheidungen
- Sie arbeiten in einem motivierendem Arbeitsklima, bieten Perspektiven und fördern die Lust auf Leistung
- Sie steigern den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Zahnarztpraxis

Inhalte

- Personalauswahl
Von der richtigen Stellenanzeige, Einstellungsgespräche führen bis zum Vertragsabschluss
- Mitarbeiter-, Ziel- und Beurteilungsgespräche führen
Geeignete Führungsinstrumente und leistungsbezogene Vergütungssysteme
- Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeitermotivation
Weg vom Kosten- hin zum Profitfaktor
- Krisenmanagement
Was ist, wenn es nicht mehr geht und die Zusammenarbeit gescheitert scheint

Dauer

1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)



Drei neue Impulse zur Steigerung der Praxisprofitabilität für Zahnärzte



➤ **Praxiscoaching für den Verkauf von hochwertigem Zahnersatz**

Zielgruppe: Zahnarzt/Zahnärztin und Praxisteam

➤ **Entwicklung der ZMF zum Profitfaktor für die Zahnarztpraxis**

Zielgruppe: ZMF, die verantwortlich sind für...
Heil- und Kostenpläne
Medical-Shop
Zahnprophylaxe

➤ **Praxiserfolg durch professionelles Personalmanagement**

Zielgruppe: Zahnarzt/Zahnärztin und ZMF,
die leitende Funktionen innehaben
oder übernehmen sollen



Unser Kompetenzteam (Auszug)



**Bodo
Pauly**



**Michael
Gersmann**



**Bärbel
Keim-
Meermann**



**Andreas
Wingchen**



**Christina
Platvoetz**

Ihnen übergeben durch Ihr deutsches Meister-Labor:

PaulySales GmbH
Dreckenacher Weg 10
D-56295 Lonnig

Tel. 02625 95994-50
Fax 02625 95994-51

E-Mail: info@paulysales.de