

(Online library) Erfolgsgeheimnis: Praxiskonzepte Patientenberatung in der Zahnarztpraxis

Erfolgsgeheimnis: Praxiskonzepte Patientenberatung in der Zahnarztpraxis

Von Dörte Scheffer

ebooks / Download PDF / *ePub / DOC / audiobook



 Download

 Read Online

Produktinformation - Verkaufsrang: #312963 in BcherMarke: Books On Demand Veröffentlicht am: 2012-10-04 Abmessungen: 8.78 x .59b x 6.06l, Einband: Taschenbuch 144 Seiten | File size: 65.Mb

Von Dörte Scheffer : Erfolgsgeheimnis: Praxiskonzepte Patientenberatung in der Zahnarztpraxis before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgsgeheimnis: Praxiskonzepte Patientenberatung in der Zahnarztpraxis:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Pflichtlektre für alle, die mehr als Kassenmedizin anbieten wollen Von Hara Jaa Zahnärzte und niedergelassene Humanmediziner haben gemeinsame Probleme, auf die uns niemand vorbereitet hat, und die wir dringend in den Griff bekommen müssen. Ein Problem ist, die guten unternehmerischen Anstze mit win-win-Effekten für Patient und Praxis

gehen im Alltag der reglementierten Kassenmedizin rasch verloren. Drte Scheffer kommt aus der Praxis erinnert praxisnah und nachdrücklich an diese wichtigen Grundlagen. Im zweiten Teil des ihres Buches geht sie sehr nachahmenswert auf das Patientengesprch fr sinnvolle Selbstzahlerleistungen ein. Ein bemerkenswerter Ratgeber, volle 5 Punkte !Vielleicht nicht nur mein Problem: Lesen allein macht das Umsetzen nicht einfach. Ich habe Frau Scheffer deshalb gebeten, mein Team mit den Themen ihres Buches zu coachen. Ein gelungene Veranstaltung und schner Erfolg fr die Praxis. Nochmals ein Grund fr 5 Punkte.2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. nett, aber keine wirklichen NeuigkeitenVon zahn2013Liest man dieses Buch, verschwendet man sicherlich nicht seine Zeit. Es liest sich schnell, es motiviert, denn es appelliert mal wieder an die Ideale, die man im Berufsalltag langsam verschtt gehen lsst... Quintessenz: Man sollsich Zeit nehmen fr die 01, beim Neupatienten, als auch beim Stammpatienten. Denn es ist nicht "nur" eine Kontrolle, hier bindet man den Patienten, kann ihn von Handlungsbedarf und Therapieoptionen berzeugen. Dazu wird ein Konzept vorgestellt, dass zwar sicherlich keine Weltneuheit ist, aber im Zeitalter der Checklisten und Behandlungsablupe ein paar Schritte in Erinnerung ruft, die ein qualittsorientierter Zahnarzt wahrscheinlich eh nicht komplett auslst, sich aber ruhig nochmal verallgegenwrtigen und bewusst machen sollte.Fr mich als Praxisneugrnder eine nette Abwechslung zwischen all den Marketing- und Abrechnungsratgebern...0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Tolles Buch!Von KundeDieses Buch ist wirklich der sehr gut! Ich habe bereits viele Praxismanagement-Bcher gelesen, aber von denen hat mich keines so berzeugen knnen wie dieses. Die Autorin geht in ihrem Buch genau auf das ein was fr jeden Arzt das Wichtigste ist, die Beziehung zwischen Arzt und Patient. Sie legt genau dar, welche Kommunikation fr den Arzt und sein Team von Bedeutung ist und wie man diese am besten umsetzen kann. Fhren und Kommunizieren, aber wie? Hier bitte! Sehr zu empfehlen!

ProduktbeschreibungPraxiskonzepte Patientenberatung in der ZahnarztpraxisBroschirtes BuchFr den Zahnarzt, die Zahnrtin sind gesunde und schne Zhne ihr Hauptbttigungsfeld; und oft auch der einzige Blickwinkel im Praxisgeschehen. Tatschlich ist es jedoch erst das Resultat eines Prozesses, in dem entscheidende Schritte vorausgehen mssen. Dies Ergebnis kann nur dann erreicht werden, wenn es ihm bzw. ihr gelingt, ...- dass die Patienten erst einmal in genau diese Praxis kommen.- ein gut geschultes, engagiertes und freundliches Team aufzubauen.- den Patienten klar, einfhlsam und lsungsorientiert zu beraten.- dass die Patienten sich wohl fhlen und den Empfehlungen vertrauen.- dass die Patienten zufrieden sind und die Praxis weiterempfehlen.Um das zu erreichen, braucht es mehr als zahnrtliches Knnen. Wie Sie mit klaren Konzepten, Fhrungsstrke und Beratungskompetenz (ohne verkaufen zu mssen!) heute richtig erfolgreich sein knnen, erfahren Sie hier. Konkrete Anregungen und Tipps fr die Umsetzung machen dieses Buch zu einem Leitfaden fr jede Praxis.

KurzbeschreibungFr den Zahnarzt, die Zahnrtin sind gesunde und schne Zhne ihr Hauptbttigungsfeld; und oft auch der einzige Blickwinkel im Praxisgeschehen. Tatschlich ist es jedoch erst das Resultat eines Prozesses, in dem entscheidende Schritte vorausgehen mssen. Dies Ergebnis kann nur dann erreicht werden, wenn es ihm bzw. ihr gelingt, dass die Patienten erst einmal in genau diese Praxis kommen. ein gut geschultes, engagiertes und freundliches Team aufzubauen. den Patienten klar, einfhlsam und lsungsorientiert zu beraten. dass die Patienten sich wohl fhlen und den Empfehlungen vertrauen. dass die Patienten zufrieden sind und die Praxis weiterempfehlen.Um das zu erreichen, braucht es mehr als zahnrtliches Knnen. Wie Sie mit klaren Konzepten, Fhrungsstrke und Beratungskompetenz (ohne verkaufen zu mssen!) heute richtig erfolgreich sein knnen, erfahren Sie hier. Konkrete Anregungen und Tipps fr die Umsetzung machen dieses Buch zu einem Leitfaden fr jede Praxis.ber den Autor und weitere MitwirkendeDrte Scheffer:Drte Scheffer ist Diplom-Psychologin und seit 1998 als Praxisberaterin, Trainerin und Coach selbstndig. Involviert in den Aufbau einer sehr erfolgreichen Zahnarztpraxis, hat sie Konzepte entwickelt, die sich in jeder Praxis wirksam einsetzen lassen. So etwa das "Erfolgsgeheimnis 01 und 01Neu". Wie dies sehr praxisindividuell und erfolgreich gelingt, zeigt sie in ihren Vortrgen, Seminaren und im Praxiscoaching.