

▶▶ Die Dental-Fachberaterin Erfolgsfaktor in der zahnärztlichen Praxis



Wir freuen uns sehr, Sie zu einer interessanten Informationsveranstaltung einzuladen:

Die Dental-Fachberaterin – Erfolgsfaktor in der zahnärztlichen Praxis

Die Informationsveranstaltung gibt Auskunft über die Notwendigkeit und Inhalte des optional folgenden 3-Tage-Seminars.

Nähere Informationen zur Veranstaltung entnehmen Sie bitte der Anlage!

Die Referentin:

1987 – 1990
1992
1993
seit 1993
seit 1995
seit 1999
1998 – 2001
seit 2002

Frau Michaela Arends – ZMV und Betriebswirtin VWA

Ausbildung zur Zahnarzthelferin
Aufstiegsfortbildung zur ZMV in München
Gründung der Liquident GmbH in Collinghorst
als Referentin in der Dentalbranche tätig
zahnärztliche Unternehmensberatung
UnternehmerEnergie – Anwenderin
Betriebswirtschaftliches Studium an der VWA
Insights-MDI-Trainerin

- ▶▶ Datum / Uhrzeit: **Mittwoch, 15. Februar 2006, 16⁰⁰ bis ca. 18³⁰ Uhr**
- ▶▶ Veranstaltungsort: Dental-Labor Hans Fuhr – Köln
- ▶▶ Preis je Teilnehmer: Die Info-Veranstaltung ist kostenfrei für Partner Praxen

Aufgrund der begrenzten Teilnehmerplätze bitten wir um rechtzeitige und verbindliche Anmeldung **bis Freitag, den 3. Februar 2006**. Wir würden uns freuen Ihr Interesse geweckt zu haben und verbleiben

mit freundlichen Grüßen



▶▶ Die Dental-Fachberaterin

„Behandle Menschen wie sie sind, und sie werden schlechter. Behandle Menschen wie sie sein könnten, und sie werden besser.“

Johann Wolfgang von Goethe

Die Dental-Fachberaterin - Erfolgsfaktor in der zahnärztlichen Praxis / 3-Tage-Seminar

Mit der letzten Reform haben Sie es wieder heftig zu spüren bekommen. Die Zeiten wandeln sich. Jede Reform bringt Veränderung und Unsicherheit mit sich. Rückblickend stellt sich die Frage: „Wie hätten wir uns besser vorbereiten können?“ Für Sie als Zahnarzt wird die Erfüllung der Aufgaben von Unternehmer, Manager und Fachkraft zunehmend wichtiger.

Der Unternehmer in Ihnen blickt in die Zukunft, bereitet sich auf Reformen vor und findet die Chancen, die sich aus diesen ergeben. Als Manager betrachten Sie die Gegenwart und sorgen für Strukturen, Ordnung und Zuverlässigkeit. Die Fachkraft - der Zahnarzt - präpariert! Eine Vielzahl von Aufgaben, von denen sich einige an ein engagiertes, kompetentes und zielorientiertes Team delegieren lassen.

Ihrem Team ist bewusst, das neue Aufträge das Herzblut der Praxis sind. Ohne Aufträge keine Praxis. Fachwissen alleine reicht nicht mehr aus. Um langfristig Erfolg zu haben, engagieren Sie sich im Verkauf genauso wie in Ihrem Fachbereich. Sie müssen das „Verkaufen“ nicht mögen, sie müssen es einfach nur tun. Deshalb erstellen erfolgreiche Praxen einen systematischen Aktionsplan zur Beschaffung von Aufträgen.

Keine leichte Aufgabe. Steht doch die Höhe der Investition so häufig im Mittelpunkt. Wir neigen dazu, das Portemonnaie des Patienten zu beschützen und vergessen dabei unsere Aufklärungspflicht. Die Lösung ist glasklar. Der Zahnarzt delegiert das Detailgespräch. Die Dental-Fachberaterin präsentiert die möglichen Behandlungskonzepte, erläutert die notwendigen Investitionen und stellt den Nutzen der einzelnen Behandlung vor. Der Patient kann dann eine optimale Entscheidung treffen.

Auch in Ihrer Praxis gibt es eine Mitarbeiterin, die das Aufgabengebiet der Dental-Fachberaterin übernehmen kann. Tatkräftige Starthilfe bietet dabei das dreitägige Seminar „Dental-Fachberaterin“. Behandelt werden unter anderem folgende Themen:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen / Vorgaben für das Auftragsbuch
- Aufbau der Praxisorganisation im Bereich Patientenmotivation
- Möglicher Ablauf der Verkaufsuntersuchung
- Übermittlung der Behandlungsmöglichkeiten von Zahnarzt zur Dental-Fachberaterin
- Das Verkaufen: Grundregeln, Einwände, Vorgehensweise
- Team- und Eigenmotivation
- Controlling-Instrumente
- Praktische Übungen

Eine schriftliche Lernkontrolle rundet das Seminar ab.

Rückantwort / Antwortfax

 0221-218587

Dental-Labor Hans Fuhr
z.Hd. Herrn Karsten Fuhr
Rubensstr. 18-22

50676 Köln

▶▶ Verbindliche Anmeldung zur Informationsveranstaltung

Die Dental-Fachberaterin Erfolgsfaktor in der zahnärztlichen Praxis

- Ja**, ich komme gerne am 15. Februar 2006 um 16⁰⁰ Uhr
Bitte reservieren Sie mir _____ Platz / Plätze
Teilnehmer 1: _____
Teilnehmer 2: _____
- Ich habe Interesse, bin aber am 15. Februar 2006 verhindert.
Bitte informieren Sie mich über Folgeveranstaltungen.
- Ich habe kein Interesse an der Veranstaltung „Die Dental-Fachberaterin“
- Bitte nehmen Sie mich aus Ihrem Informationsverteiler!

Praxisstempel:

Praxisname: _____

Adresse: _____

Telefon: _____