

Das Patientengespräch und Verkaufen implantologischer Leistungen

Samstag, 11. September 2010
09.00 – 17.00 Uhr, Kassel



8 Punkte
nach Fortbildung
BZÄK/DGZMK

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

die Themen Gesundheit und Medizin werden in den nächsten Jahren aus wissenschaftlicher, ökonomischer und ethischer Sicht weiter an Bedeutung gewinnen. Der Gesundheitssektor ist ein Zukunftsmarkt, der stetig wächst und einem dynamischen Wandel unterworfen ist.

Eine der größten Herausforderungen schon heute ist es, die Patienten ihren individuellen Bedürfnissen und Möglichkeiten entsprechend optimal zu beraten und zu behandeln.

Die Ethik als praktisch angewandte Philosophie menschlichen Handelns bedarf dabei hinsichtlich des Verkaufsaspekts medizinischer und zahnmedizinischer Leistungen besondere Berücksichtigung. Ein fachkompetenter Referent wird wichtige Fragen aus diesem sensiblen Themenkreis für Sie praktikabel und Erfolg versprechend beantworten.

Wir freuen uns auf einen regen Erfahrungsaustausch und das persönliche Gespräch mit Ihnen.

Ihre
Dr. Dr. Thomas Reidick
Martin Seibel



Programm:

09.00 Uhr Begrüßung

09.15 – 16.30 Uhr

Das Patientengespräch und Verkaufen implantologischer Leistungen

Werner Berschneider

- Kooperation aller Beteiligten einer Implantation: der Teamgedanke
- Strukturierte Zusammenarbeit zwischen Überweiser und Implantologe
- Eine Praxisphilosophie erfolgreich umsetzen
- Überzeugungsvermögen
- Kommunikation mit dem Patienten
- Die Regeln einer guten Gesprächsführung
- Motive für den Zahnarztbesuch erfassen
- Die wichtigsten Erwartungen des Patienten ermitteln
- Behandlungsvorschläge überzeugend darbieten
- Die gekonnte Argumentation – speziell für implantologische Leistungen
- Das Preisgespräch erfolgreich führen
- Die Entscheidung des Patienten: Verstand oder Gefühl?
- Die Entscheidung des Patienten herbeiführen (rational und emotional)
- Patientenzufriedenheit
- Patientenbindung

16.30 – ca. 17.00 Uhr

Diskussion und Fragen

Für Ihr leibliches Wohl ist den ganzen Tag gesorgt!

Veranstaltungsort:

Mövenpick Hotel Kassel

**In der Kurfürsten Galerie, Spohrstraße 4
34117 Kassel**

Teilnahmegebühr:

100,00 € (zzgl. MwSt.) pro Person

Sie erhalten eine Rechnung über die Teilnahmegebühr nach der Veranstaltung zugesandt.



Referent:
Werner Berschneider

- Nach einem Hochschulabschluss in Erlangen, Tätigkeit als Vertriebsingenieur in einem großen Unternehmen. Danach Trainer und Berater bei der Firma F&A.
- Geschäftsführer der F&A von 1986 bis 2008.
- Schwerpunkt der Tätigkeit: Verkaufs- und Managementtraining, Einzel-Coaching
- Weiterbildungen: Verkaufsleiterausbildung an der Hochschule St. Gallen und Ausbildung in Logotherapie. Verfasser eines Buches „Sinnzentrierte Unternehmensführung „Was Viktor E. Frankl den Führungskräften der Wirtschaft zu sagen hat“.
- Persönliche Ziele in seiner Tätigkeit: Beitrag leisten zum beruflichen Erfolg, zur Erhaltung der Selbstmotivation und der Vermeidung von Burnout.
- Persönliche Interessen: Musik, Psychologie, Garten, Restaurationen antiker Baudenkmäler.

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) vom 01.01.2006 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK und wird mit insgesamt 8 Punkten bewertet.

Fax-Anmeldung an **0 70 44 – 94 45 11 609**

Hiermit melde/n ich mich/wir uns zu folgendem Termin der Veranstaltung

Fortbildungsveranstaltung
„Das Patientengespräch und Verkaufen implantologischer Leistungen“

verbindlich an:

Samstag, 11. September 2010, 09.00 – 17.00 Uhr, Kassel



Teilnehmer, Name

Teilnehmer, Name

Unterschrift

Absender/Stempel

Bei Fragen zur Anmeldung wenden Sie sich an:

CAMLOG Vertriebs GmbH
Veranstaltungsorganisation
Marie-Christine Maier

Tel.: 0 70 44 – 94 45 609 Fax: 0 70 44 – 94 45 11 609

E-Mail: marie-christine.maier@camlog.com