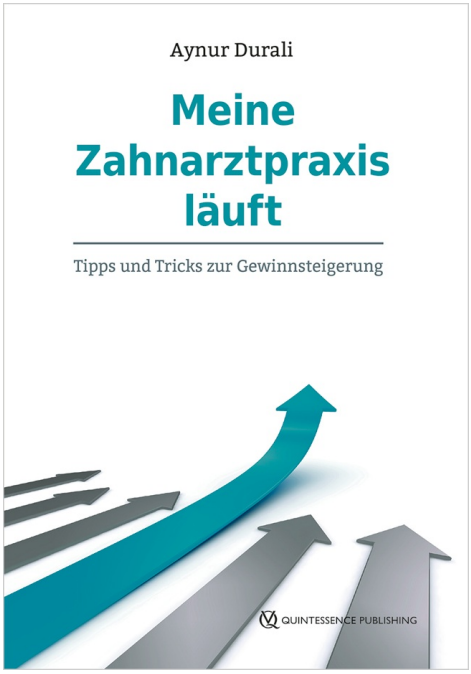
QUINTESSENCE PUBLISHING
UNITED KINGDOM



Auflage:	1. Auflage 2021
Seiten::	136
Abbildungen:	3
Einband:	Hardcover, 14,8 x 21 cm
ISBN:	978-3-86867-546-7
Erschienen:	Juni 2021

Quintessence Publishing Company, Ltd.

Grafton Road
KT3 3AB New Malden, Surrey
Vereingtes Königreich von Großbritannien und Nordirland

+44 (0)20 8949 6087

+44 (0)20 8336 1484

info@quintpub.co.uk

https://www.quintessence-publishing.com/gbr/en

Buch-Information

Autoren: Aynur Durali

Titel: Meine Zahnarztpraxis läuft

Untertitel: Tipps und Tricks zur Gewinnsteigerung

Kurztext:

Wer eine eigene Zahnarztpraxis führt, kann sich schnell im Dschungel der Verordnungen und Satzungen verlieren und wird im Alltagsstress die Möglichkeiten seiner Praxis nicht optimal ausschöpfen. Viele niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte verlieren damit bares Geld.

Das Buch „Meine Zahnarztpraxis läuft – Tipps und Tricks zur Gewinnsteigerung" erläutert das Potenzial der Gewinnsteigerung sowohl auf Patienten- als auch auf Kassenseite und thematisiert die Bedeutung der Mitarbeitermotivation sowie Kundenbindung und -gewinnung für den wirtschaftlichen Erfolg der Zahnarztpraxis.

Die Autorin beschreibt mögliche Stolperfallen bei der Gewinnausschöpfung und erklärt, wie es Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber vermeiden, Honorare, Patient/-innen oder Mitarbeiter/-innen zu verlieren. Das Buch ist ein umfassender Ratgeber für Zahnärztinnen und Zahnärzte mit eigener Praxis und Existenzgründer/-innen!

Inhalt

Teil 1. Honorarentwicklung

- Was Zahnärzte wirklich verdienen
- Die Honorarentwicklung während der letzten Jahre
- Brutto ist nicht gleich Netto – den Gewinn richtig kalkulieren

Teil 2. Gewinnmaximierung

- Gewinnsteigerungspotenzial auf Patientenseite
- Zahlungsausfall des Patienten vermeiden
- Höherer Rücklauf von Heil- und Kostenplänen
- Die Kostenpläne optimal realisieren
- Gewinnsteigerungspotenzial auf Kassenseite
- Verliert die Praxis Honorar aufgrund des Verteilungsmaßstabs?
- Verliert die Praxis Honorar aufgrund von Wirtschaftlichkeitsprüfungen?
- Wie das Kassenhonorar optimal ausgeschöpft werden kann
- Welche Zuzahlungsleistungen Sie gezielt in ihrer Praxis fördern sollten
- Was ist Motivation?
- Wie kommt Motivation zustande?
- Warum ist Mitarbeitermotivation so wichtig?
- Wichtig zu wissen!
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?
- Patientenzufriedenheit – das A und O
- Die Relevanz der Arzt-Patienten-Beziehung
- Akquise neuer Patienten
- Welche Zielgruppe spreche ich an?
- Werbung und Public Relations
- Der erste Eindruck zählt!

Teil 3. Anlagen

Anlage 1: Abtretungserklärung für andersartige Versorgung/direkt abgerechnete Mischfälle
Anlage 2: Abtretungserklärung für die private Versicherung oder Zusatzversicherung
Anlage 3: Formular für höheren Rücklauf von Heil- und Kostenplänen
Anlage 4: Zahnersatz Eigenanteil

Fachgebiet(e): Praxismanagement, Zahnheilkunde allgemein, Literatur fürs Studium