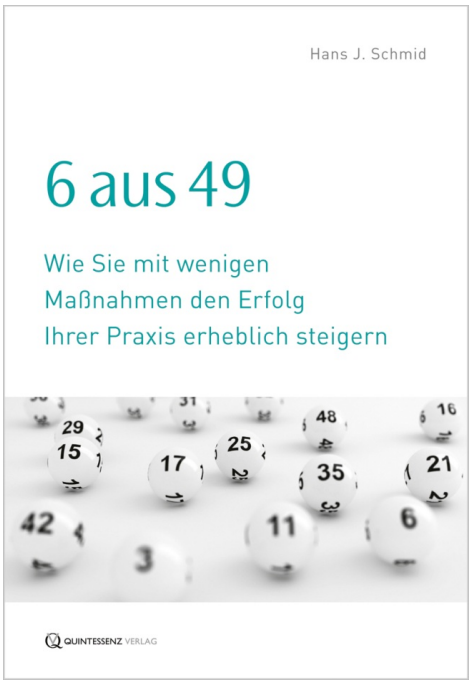
QUINTESSENCE PUBLISHING USA



Auflage:	1. Auflage 2015
Seiten::	208
Einband:	Softcover
ISBN:	978-3-86867-266-4
Erschienen:	März 2015

Quintessence Publishing Company, Inc.

411 North Raddant Road
IL 60510 Batavia
Vereinigte Staaten von Amerika

+1 (0)630 / 736-3600

+1 (0)630 / 736-3633

contact@quintbook.com

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

Buch-Information

Autoren: Hans J. Schmid

Titel: 6 aus 49

Untertitel: Wie Sie mit wenigen Maßnahmen den Erfolg Ihrer Praxis erheblich steigern

Kurztext:

Als Zahnarzt in eigener Praxis reicht fachliche Kompetenz allein nicht aus. Sie müssen Ihr Unternehmen auch wirtschaftlich erfolgreich führen. Wie Sie das erreichen und sich dabei den Arbeitsalltag spürbar erleichtern können, zeigt Hans J. Schmid anhand von 49 praxiserprobten Beispielen. Auf unterhaltsame Weise vermittelt der Autor Wissenswertes zu den Themen Beratungskompetenz, Patientengespräche, Teamführung, Praxisorganisation, Öffentlichkeitsarbeit und vieles mehr. Anschauliche Beispiele, originelle Ideen und jede Menge Tipps für Ihre Praxis machen 6 aus 49 in jedem Fall zu einem Hauptgewinn.

Inhalt

• Die 7-Sekunden-Entscheidung
• Wartezeit
• Im Behandlungszimmer: vor der Behandlung
• Während und nach der Behandlung
• Bleaching in der Zahnarztpraxis
• Die Sendung mit der Maus, Cocktail schlürfen und wie ich damit zur Marke werde
• Die neue 01: Das Vorgespräch
• Die neue 01: Die Umsetzung
• Einsicht bei Patienten
• Endo-Beratung
• Neue Mitarbeiter
• Marketing Messe: Marketing- oder Hochzeitsmesse
• Laufzettel
• Meine 10 Wünsche für Ihre Internetseite
• Die Goldene 9
• Wie finde ich gute Neupatienten?
• Das Füllungsgespräch
• Mehrkosten für Füllungen
• Von der IP4 zur lebenslangen PZR
• Persönliches Praxishandbuch
• Praxisziele
• Die richtige Produktpräsentation
• Recall
• Zahnersatz "verkaufen"
• Uschi – unsere schlaue Information
• Wohlfühlservice
• Ideen gegen Telefonterror
• Teamsitzung
• Tag der offenen Tür
• Alleinstellungsmerkmale
• Überweiser
• Soft Fakts für Einsicht während der Beratung
• Emotionen
• Ausbau der Prophylaxe
• Der Patient sagt Ja zur Prophylaxe
• Argumentationshilfen für Prophylaxeleistungen
• Integration der Prophylaxe in die Praxis
• Während der Prophylaxebehandlung
• PZR – Kommunikationsbeispiele
• PZR nach Zahnersatz
• Wie gewinne ich langjährige Patienten für die Prophylaxe?
• Schmerzpatienten in die Prophylaxe gewinnen
• Effektive Terminvergabe
• Kinderolympiade

- Haptik
- Rabatt
- Metaphern und Vergleiche
- Indirekte Kommunikation
- Kosten

Fachgebiet(e): Praxismanagement