

DENTAL-ERFOLG.



**„Das erfolgreiche Beratungsgespräch
zu außervertraglichen Leistungen“**

für Kunden des Unternehmens



Anbieter: **Hartmann Dental Meißen GmbH**
An der Grubenbahn 31
01662 Meißen

Telefon: 03521 . 40 02 53
Telefax: 03521 . 40 02 55
E-Mail: info@hartmann-dental.de
Internet: www.hartmann-dental.de

Seminarbeschreibung:

Zielgruppe: Zahnarzthelferinnen

Das erfolgreiche Beratungsgespräch zu außervertraglichen Leistungen

So wird jeder Patient zum Privatpatient!

Es hat sich längst herumgesprochen:

Für zufriedene Patienten und wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis ist es unumgänglich, die Vorteile von hochwertigen Zahnersatzlösungen aktiv und professionell anzubieten. Aber was einfach klingt, gestaltet sich in der Praxis oft als schwierig.

nach diesem Seminar:

- werden Sie in die Lage versetzt, hochwertigen Zahnersatz selbstbewusst und professionell anzubieten
- überzeugen Ihre Therapievorschläge treffsicher

Seminarbeschreibung II

Das erfolgreiche Beratungsgespräch zu außervertraglichen Leistungen

nach diesem Seminar:

- verfügen Sie über Erfolgsstrategien auch bei kaufkraftschwachen Patienten und in strukturschwachen Regionen
- können Sie und Ihre Mitarbeiter nahezu alle Patienten von einem Prophylaxeprogramm überzeugen
- reduzieren Sie Ihren Beratungsaufwand
- verfügen Sie über ein Konzept, das Sie einfach und schnell umsetzen können, und bei dem Sie sofortige Erfolge sehen
- wissen Sie, wie Sie Ihre Praxis zukunftssicher positionieren können
- steigern Sie Patientenzufriedenheit und Einkommen

Ihr Trainer:

Thomas Ortmann

1971

Leipzig

Betriebswirt

Erfolgstrainer und Praxiscoach

langjährige Projekterfahrung in modernen
Zahnarztpraxen mit Schwerpunkt Praxismarketing
und Patientenkommunikation



Termin: 13.Juni 2007

Seminarort: Hartmann Dental Meißen GmbH
An der Grubenbahn 31, 01662 Meißen

Trainingszeit: 13.00 - 17.00 Uhr

Methodik: übungsorientiertes Seminar mit Einzel- und
Gruppenarbeiten/Lecture Parts

Kursgebühr: 40,-- Euro pro Teilnehmer zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer