

6 aus 49: Wie Sie mit wenigen Manahmen den Erfolg Ihrer Praxis erheblich steigern

Von Hans J. Schmid
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF


Hans J. Schmid

6 aus 49

Wie Sie mit wenigen
Maßnahmen den Erfolg
Ihrer Praxis erheblich steigern



 QUINTESSENZ VERLAG

 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #359843 in BcherMarke: Quintessenz, BerlinVerffentlicht am: 2015-03-09Abmessungen: 8.31 x .67b x 5.87l, Einband: Taschenbuch208 Seiten | File size: 69.Mb

Von Hans J. Schmid : 6 aus 49: Wie Sie mit wenigen Manahmen den Erfolg Ihrer Praxis erheblich steigern
before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised 6 aus 49: Wie Sie mit wenigen Manahmen den Erfolg Ihrer Praxis erheblich steigern:

ProduktbeschreibungWie Sie mit wenigen Manahmen den Erfolg Ihrer Praxis erheblich steigernBroschiertes BuchAls

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 Wissenswerte 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.

Kurzbeschreibung 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 Wissenswerte 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 Produktpresentation - Recall - Zahnersatz 'verkaufen' - Uschi - unsere schlaue Information - Wohlfühlservice - Ideen gegen Telefonterror - Teamsitzung - Tag der offenen Tür - Alleinstellungsmerkmale - Berater - Soft Facts 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