

(Download pdf ebook) Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget

Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget

Von Christian Westendorf

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #661827 in BcherVerffentlicht am: 2008-11-14Abmessungen: 9.72 x .39b x 6.85l, .0 Pfund Einband: Taschenbuch108 Seiten | File size: 26.Mb

Von Christian Westendorf : Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen3 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Oberflächlich und falsch!Von DominicDieses Buch sollte mir Fachspezifische Hinweise fr die Vermarktung mehrere Physiotherapiepraxen geben. Zumindest habe ich es aus diesem Grund gekauft. Einige grundlegende Dinge werden durchaus gut erklrt, Dinge jedoch, die oft Allgemeinwissen zum Thema Marketing u. Werbung betreffen. Nicht wenige Aspekte sind jedoch absolut falsch dargestellt und teilweise weder mit der Berufsordnung fr Physiotherapeuten

vereinbar noch realistisch. Vor allem der Bereich Internet und die Vermarktung über das Internet betrachte ich aus professioneller Sicht als oberflächlich, realitätsfremd und in den meisten Bereichen schlichtweg als falsch. Mein Fazit: Wer sich noch nie mit dem Thema Vermarktung, Marketing oder Werbung beschäftigt hat, findet ein paar Ratschläge. Wer glaubt durch dieses Buch erfolgreich zu sein oder gar "Erfolgreich mit kleinem Budget" bzw. wie auf der Rückseite zu lesen ist "mit minimalen Aufwand an Zeit und Geld zum maximalem Erfolg" der wird sehr enttäuscht sein. Ich wage zu behaupten: Wer alles umsetzt, was in diesem Buch geschrieben steht, der wird dafür viel Geld bezahlen und sich wundern, wo der Erfolg bleibt. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Absolute Grundlagen, nicht schlecht. Von Juchhelia Kunze Das Buch vermittelt wirklich absolute Grundlagen, was das Marketing im Allgemeinen angeht. Habe ich schon während eines Semesters Gesundheitsmanagement vermittelt bekommen. Bin selbst Physiotherapeutin und lange im Beruf. Wer diese Dinge noch nicht geschnallt hat, ob bei Fortbildungen, über den gesunden Menschenverstand, der ist in der heutigen Zeit mit einer eigenen Praxis eh verloren und steht ziemlich hilflos da. Wir PTs verkaufen uns einfach viel zu schlecht und immer noch unter Wert!!! Teils wirklich selbst Schuld! 6 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. "muss ich haben" Von J. Lang Wirklich ein kompaktes übersichtliches Fachbuch für den Bereich Marketing in der Physiotherapie und darüber hinaus! Informativ von der ersten Seite an und leicht verständlich für den in diesem Fachgebiet noch entwicklungsstufen Berufsstand. Es füllt die Wissenslücke, welche den Physiotherapeuten in der Ausbildung entsteht nämlich im betriebswirtschaftlich strategischen Denken und Handeln, sowie sich zielorientiert und optimal am heranwachsenden Markt zu positionieren. Ein "Muss ich haben" für jeden der eine Praxis gründen möchte aber auch den "Alten Hasen"!

Kurzbeschreibung Angesichts wachsender Konkurrenz und einem dynamischen Gesundheitsmarkt" (Selbstzahlerleistungen, Prävention) wird Marketing für Physiotherapeuten immer wichtiger. Wie kann ein niedergelassener Physiotherapeut gezielt Kunden werben? Der Autor erläutert auf unterhaltsame Weise, wie Marketing grundätzlich funktioniert und wie die einschlägigen Instrumente auf dem Gesundheitsmarkt eingesetzt werden können. Im Vordergrund stehen Konzepte, die in kleinen Praxen ohne hohen Kosten- und Zeitaufwand, aber doch effizient umgesetzt werden können.