

Bauen Sie Windmühlen, keine Mauern.

Patientenbegeisterung als ganzheitliche Praxisstrategie

Im Gesundheitsbereich ist es so wie in anderen Dienstleistungsbranchen: Die Kernleistungen in Zahnarztpraxen ähneln einander immer mehr. Wie sollen Patienten damit gewonnen und gebunden werden? Den Praxen fehlt es hier an Marktkompetenz.

Mit nicht durchdachten – oft sogar recht kostspieligen – Maßnahmen wird versucht, Patienten zu gewinnen und zu halten, ohne richtigen Erfolg.

Kommt dann Frust oder sogar Angst ins Spiel, dreht sich die Negativ-Spirale immer weiter nach unten.

Um dies zu verhindern, brauchen auch Ärzte den Mut, Ihr Praxismodell zu überprüfen und in Richtung Patientenbegeisterung zu ändern.

Manchmal möchte man Praxisinhabern und deren Mitarbeitern zuzurufen: „Aufwachen!“

Ähnliche Leistungen, ähnlicher Außenaustritt – ohne wesentlichen Inhalt und

Botschaft – ähnlicher Infopolder, ähnliche Argumente, ähnliche Werbung, ähnliche Veranstaltungen, wenig Freude und Leidenschaft. Die natürliche Folge davon ist: Nichts bewegt sich, der Druck steigt. Dieser Druck wird dann natürlich weitergegeben – an Mitarbeiter, Kollegen, Lieferanten – und dadurch, ob wir nun wollen oder nicht, auch an die Patienten.

Wie soll da eine Atmosphäre entstehen, die Begeisterung in den Patienten auslöst?

Viele besinnen sich darauf, dass „Beziehungen“ gerade in Zahnarztpraxen eine besonders hohen Stellenwert haben, Service sowie die Freundlichkeit, auch am Telefon und in schwierigen Situationen wichtig sind...

...und sind dann umso mehr enttäuscht, wenn sich wieder einer der Patienten beschwert oder die Praxis wechselt. Wo er doch erst vor kurzem noch zufrieden war.

mehr.wert.

für ärzte und apotheker

marketing, das gezielt bewegt

Wo bleiben denn da Loyalität und Dankbarkeit? In der Praxis breitet sich der Frust aus – über die Patienten, die Mitarbeiter, die den Ernst der Lage nicht erkennen und umgekehrt natürlich Frust über den Praxisinhaber, der nur Druck macht und das Bemühen und den Einsatz nicht erkennt.

Den Tatsachen rechtzeitig ins Auge blicken

Schleicht sich dann auch noch die **Angst** in Praxen ein: Angst, die gesteckten Ziele nicht zu erreichen, Angst vor der Bank, Angst vor morgen ... die Spirale beginnt, sich radikal nach unten zu drehen! Höchste Gefahr für das Unternehmen Arztpraxis!

Denn wir alle wissen: Angst ist der schlechteste aller Ratgeber. Angst frisst die Seele der Praxis und die Seelen der Mitarbeiter auf.

Die Folge ist für alle Beteiligten ein **täglicher Energieverlust**. Kein Wind in den Segeln, die Batterie kann im wahren Sinne des Wortes nicht mehr aufgeladen werden. Kommt Ihnen das alles bekannt vor? Dann haben Sie jetzt den Mut, die STOP-Taste zu drücken!

Die Vergangenheit zu verteidigen, kann nicht das Ziel sein, die Vergangenheit ist unwiderruflich vorbei. – Ziel muss es sein, sich auf die Zukunft zu konzentrieren, denn das ist die Zeit, in der Sie arbeiten und leben werden.

Zukunft aktiv gestalten!

Es ist an der Zeit, den Tatsachen ehrlich ins Auge zu sehen und das Praxismodell zu überprüfen. Alles infrage zu stellen und sich dann, mit den Mitarbeitern an Bord, auf eine neue Reise zu machen. Nur Praxen, die diesen



- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

Geförderter Kompaktlehrgang „Die professionelle Arzt-Assistentin“
Die Erfolgskompetenz des Praxisteams wird immer mehr zum Wettbewerbsfaktor.

Die Förderung beträgt 60% bei Mitarbeiterinnen über 50 Jahren sogar 70% der anerkannten Kurskosten -zusätzlich 5 % Rabatt für Leser der Stomatologie!
Lehrgangsinhalte des Kompakttrainings:

- Das Kommunikation und Telefon - Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt
- Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten
- Zeit und Persönlichkeit: Typgerechtes Selbstmanagement im Alltag
- Souveränes Auftreten – beeindruckend mit Patienten umgehen

Klagenfurt, Ärztekammer Kärnten: Fr. 27.+ Sa. 28.5.2011 (2täglig)
Graz, STAFAM: Fr. 23.9., Sa.24.9. + Sa 8.10.2011 (2,5 täglig)
Wien, Kanzlei Leonhart: Fr.21.10., Sa. 22.10. + Sa 12.11.2011 (2,5 täglig)

Förderung und Rabatt nutzen und rasch anmelden - die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt! Wir helfen Ihnen bei den Fördermodalitäten.

Interessiert? Unverbindliche Informationen und/oder Anmeldung:
Tel: + 43 (0) 664 - 480 16 35 – Viktoria Hausegger, oder www.mehrwertmarketing.at

