

KOMMUNIKATIONS- ASSISTENZ

Die Schlüsselrolle im Praxismanagement

Das Management-Seminar mit Dr. Hans Seeholzer
für das komplette KFO-Praxis-Team

27. April 2018 in Leipzig & 13. Juli 2018 in München



Neugier **KOMMUNIKATION**
Patientennähe
Motivation
MITARBEITER
investieren
FREUDE anerkennen
fortbilden **ERFOLG**
vertrauen
GLÜCKLICH

**Was glauben Sie ist für den Erfolg Ihrer Praxis entscheidend?
Ihre Umsatzzahlen?
Ihre Effizienz?
Oder etwa Ihre Marktposition?**

Wahrscheinlich ist es eine Mischung aus allen genannten Punkten. Aber: Um diesen Erfolg auch halten zu können, bedarf es qualifizierter Mitarbeiter und diese zu finden, gilt gemeinhin als schwierig – was ist aber, wenn Sie diese bereits in Ihrer Praxis haben? Dann sind Sie bestens gerüstet, um dem Fachkräftemangel entgegenzutreten.

Zahlreiche Umfragen zeigen: **Es gibt einen Zusammenhang zwischen Motivation, Leistung und Erfolg.** Mitarbeiter schätzen ein Arbeitsklima, das geprägt ist von Vertrauen und Verbindlichkeit, von Fordern und Fördern. **Wer seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig fördert, gewinnt am Ende nicht nur Qualität im eigenen Betrieb, sondern profitiert auch von diesem Vertrauensbeweis.** Denn: Menschen, die das Gefühl haben, etwas verantwortungsvolles und sinnhaftes zu tun, gewinnen Selbstsicherheit und steigern damit ihre Effektivität.

Fortbildungen stärken das Wir-Gefühl und rüsten für die Zukunft.

Eines ist klar: Aufgabenbereiche verändern sich ständig, neue gesetzliche Regelungen greifen um sich und globale Trends sind nur noch einen Klick von Ihrem Regionalmarkt entfernt. Die Innovationsdynamik am Arbeitsmarkt macht eine ständige Weiterbildung unerlässlich. Zusätzlich erhöhen Sie damit aber auch die Qualität Ihrer internen Abläufe. Weiteres Plus: Wer intern weiterqualifiziert spart sich später den Einkauf teurer Fachkräfte.

Fortbildungen schaffen Anreize für hochqualifizierte Fachkräfte.

Indem Sie regelmäßig Fortbildungen anbieten, positionieren Sie sich als zeitgemäßer Arbeitgeber und stellen sich und Ihre Innovationsfreude quasi ins Schaufenster. Das Ergebnis: hochqualifizierte Bewerber werden sich vornehmlich mit Ihnen und Ihrer Praxis beschäftigen.

Sie sehen: Fortbildungen bieten zahlreiche Vorteile für Sie und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Kommunikationsassistentz, Schlüsselrolle im Praxismanagement – für das ganze KFO-Praxisteam (mit oder ohne Chef)

- Das steigende Anspruchsdenken: wie das veränderte Kaufverhalten, die Informationsüberflutung und das zerstörte Wertesystem das Verhalten unserer Patienten grundlegend verändern.
- Was können wir von anderen erfolgreichen Unternehmen wie z. B. Robinson Club, Disneyland, Ritz-Carlton Hotels, etc. lernen?
- Das Beziehungsmanagement: Der Kieferorthopäde als Emotions-Manager. Wie Emotionen Entscheidungen beeinflussen und warum Sie Ihre Produkte inszenieren sollten.
- Das CEM (Customer Experience Management) – die Wahrnehmung des Patienten bei jedem Kontakt in unseren Praxen und der Umgang mit seiner Erwartungshaltung.
- Neuromarketing: No Emotions – No Money! Das Motivations sandwich und die Bedeutung für das Verständnis des Patienten.
- Ethic Selling: Was Patienten wirklich interessiert! Der Weg vom Metallverkäufer zum Problemlöser!
- Branding und Emotional Boosting.
- Der professionelle Umgang mit Problemen: Von der Adams Equity Theorie zum Exit-Management.
- Das Kommunikationsdesign: wie wir durch Standard-Operations-Procedures, also kristallklare Beschreibungen unserer Aufgaben, die Erwartungen erfüllen und Konflikte vermeiden.
- Die Behandlungsbesprechung mit der Kommunikationsassistentin: einfach aber wirkungsvoll.

Der Referent – Dr. Hans Seeholzer



Dr. Hans Seeholzer eröffnete 1976 seine kieferorthopädische Praxis in Erding bei München. Bis 2013 behandelte Dr. Seeholzer über 10.000 Patienten mit den verschiedensten Techniken, zuletzt hauptsächlich mit dem Damon-System.

Aufgrund der Größe seiner Praxis (über 30 Angestellte) entwickelte Dr. Seeholzer Standard-Arbeitsverfahren (SOP's) um die Organisation und Effizienz seiner Praxis zu optimieren. Besondere Berücksichtigung findet dabei das CEM (Customer Experience Management) und damit die Wahrnehmung des Patienten bei jedem Kontakt in unseren Praxen. **Die von Dr. Seeholzer 2017 entwickelten „5 Glückszahlen des Managements“ bilden eine täglich einfach anzuwendende und logische DNS der Praxisführung.**

Seit 1985 hält Dr. Hans Seeholzer weltweit Vorträgen und Seminare über das Management in kieferorthopädischen und zahnärztlichen Praxen. Neben seiner Referententätigkeit in Europa, Russland, den USA, Afrika und Asien, zuletzt Indien und Japan berät er in diesen Ländern auch kieferorthopädische und zahnärztliche Praxen, um diese im Management und Marketing zu optimieren.

Kommunikationsassistentz

Die Schlüsselrolle im Praxismanagement



Kurszeiten

08:30 – 09:00 Uhr Registrierung & Begrüßungskaffee
09:00 – ca. 17:00 Uhr Kurs

Kursgebühr für Kieferorthopäden/Praxismanager

550,00 € inkl. MwSt.

Kursgebühr für Helfer/innen

pro Person: 450,00 €
ab 3 Teilnehmer pro Praxis, pro Person: 420,00 €
ab 5 Teilnehmer pro Praxis, pro Person: 395,00 €
alle Preise inkl. MwSt.

Fortbildungspunkte

Für diese Fortbildung erhalten Sie 8 Fortbildungspunkte gem. BZÄK / DGZMK.



Veranstaltungsorte

Leipzig am 27. April 2018

pentahotel Leipzig, Großer Brockhaus 3, 04103 Leipzig
☎ +49 341 1292760

München am 13. Juli 2018

Holiday INN MÜNCHEN Westpark
Albert-Roßhaupter-Straße 45, 81369 München
☎ +49 89 4111130

Weitere Informationen & Anmeldung

Weitere Details erhalten Sie bei Ihrem zuständigen Ormco-Gebietsverkaufsleiter oder bei Ihrer persönlichen Seminar-Organisatorin Frau Gertz-Wilkes:

☎ +49 2561 6079438

☎ +49 180 5529106

✉ ormcoseminare.d-a-ch@ormco.com

Bitte senden Sie das vollständig ausgefüllte Anmeldeformular per Fax oder E-Mail an Ihre persönliche Seminarorganisatorin Frau Nicole Gertz-Wilkes. Die Kontaktdaten finden Sie oben unter „Weitere Informationen“.

ANMELDUNG über unsere Webseite [WWW.ORMCO.DE/KURSE-UND-VERANSTALTUNGEN/](http://WWW ORMCO DE / KURSE UND VERANSTALTUNGEN/) oder

Bitte kreuzen Sie Ihren gewünschten Termin an: 27. April 2018 13. Juli 2018

Vorname & Nachname Teilnehmer

Praxis

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Zahlungsmethoden:

Zu Lasten meines Ormco-Kontos. Meine Kundennummer: _____

Stornierung:

Wir akzeptieren nur schriftliche Annullierungen per E-Mail oder Fax. Bitte beachten Sie: Entsprechend unserer Annullierungspolice werden die Kursgebühren nur bei Absage des Kurses bis zu 4 Wochen vor Kursbeginn zurückerstattet. Wenn Sie innerhalb von 27 bis zu 14 Tagen vor dem Kursbeginn annullieren, berechnen wir Ihnen 50 % der Kursgebühr. Für alle Annullierungen innerhalb von 13 Tagen oder weniger vor Kursbeginn berechnen wir 100 % der Kursgebühr. Die Erstattung der Teilnehmer-gebühr bei Nichtteilnahme ohne vorherige Absage ist ausgeschlossen.