

(Download pdf) Privatleistungen erfolgreich anbieten: Praxiserfolg sichern

# Privatleistungen erfolgreich anbieten: Praxiserfolg sichern

Von Reinhard Homma

ebooks | Download PDF | \*ePub | DOC | audiobook



 Download

 Read Online

Produktinformation - Verkaufsrank: #870146 in BcherVerffentlicht am: 2011-01-31 Einband:  
Taschenbuch 185 Seiten | File size: 18.Mb

**Von Reinhard Homma : Privatleistungen erfolgreich anbieten: Praxiserfolg sichern** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Privatleistungen erfolgreich anbieten: Praxiserfolg sichern:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.  
Privatleistungen erfolgreich anbieten-Praxiserfolg sichern von Reinhard Homma Von H. Viertel Das Buch beinhaltet viele Tipps und Anregungen fr den Umgang mit Patienten. Es ist sehr gut gegliedert und es beinhaltet auf allen Seiten an den Rndern wichtige Hinweise. Es lsst sich als Fachbuch sehr gut lesen. Selbstverstndlich lsst es sich auch in anderen Bereichen anwenden und nicht ausschlielich in Zahnarztpraxen. berall wo Verkauf stattfindet sind dies wertvolle Informationen. Mit diesem "Vorwissen" ausgestattet ist es ber kurz oder lang sinnvoll und unbedingt

notwendig entsprechende Seminare zu besuchen. Ich habe Herrn Homma bei einer Veranstaltung im wahrsten Sinne des Wortes "erlebt". An diesem Nachmittag hat es bei mir Klick gemacht. Wir sind so auf Fachfortbildungen fixiert, dass wir den "Menschen" völlig aus den Augen verlieren. Wir wundern uns immer wieder, dass dieser Mensch vor uns unsere wortreichen fachlichen Erklärungen nicht versteht. Dann verlässt dieser vollgetextete Mensch verwirrt die Praxis und wir sehen ihn unter Umständen nicht wieder. Mittlerweile habe ich ein 2-Tages-Kommunikationstraining bei Herrn Homma hinter mir und es ist unglaublich, wie einfach es sein kann mit seinen Patienten verständliche und effektive Gespräche zu führen. Mittlerweile bedanken sich die Patienten bei mir für das angenehme Gespräch und meine Umsatzzahlen sind gestiegen. Neugierig bin ich nun auf die Biostrukturanalyse. Mit diesen weiteren Seminaren habe ich sicherlich das richtige Handwerkszeug für eine erfolgreiche Kommunikation. Ich bin überzeugt, dass ich mit meiner jetzigen Einstellung und meinen weiteren Seminaren die ich gebucht habe künftig erfolgreich sein werde. Meinen größten persönlichen Erfolg habe ich auf jeden Fall schon dahingehend erreicht, dass ich unbefangenen und mutig meine Gespräche führe, beruflich und auch privat. Denn wie Herr Homma so schön sagt: "Verkauf findet immer und überall statt." Und mir macht das mittlerweile sogar Spaß.

**Kurzbeschreibung** Viele Zahnärzte haben Schwierigkeiten, Patienten ihre Leistungen erfolgreich anzubieten. Der Patient von heute ist Kunde, ein gut informierter, kritischer und selbstbewusster Verbraucher, und will als solcher behandelt werden. Um sich im hart umkämpften Gesundheitsmarkt langfristig zu behaupten, ist es daher wichtig, als Zahnarzt nicht mit Zurückhaltung, sondern mit Begeisterung und Leidenschaft in das Kundengespräch zu gehen und eine klare Strategie in der Kommunikation zu verfolgen. Das vorliegende Buch gibt Zahnärzten ein realistisches und praxistaugliches Konzept an die Hand, um Kunden für notwendige private Behandlungsmaßnahmen und auch für höherwertige Versorgung erfolgreich zu gewinnen. Entscheidend ist dabei die Kenntnis der Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensweisen des Patienten. So widmen sich eigene Kapitel Kaufmotiven, Denk- und Verhaltensstrukturen sowie der emotionalen Ansprache der Kunden in der Praxis. Typische Kommunikationsaussagen und mögliche Verbesserungen werden präsentiert. Interviews mit verschiedenen Zahnärzten illustrieren den Erfolg des vorgestellten Praxiskonzeptes. Mit diesem Wissen werden Praxisneugründer wie auch erfahrene Zahnärzte zum erfolgreichen Kommunikationsprofi. Durch Ausfüllen des zugehörigen Fragebogens unter <http://zahnmedizin.spitta.de/fortbildung> sind drei Fortbildungspunkte nach den Richtlinien der BZK und der DGZMK erhältlich.