

# PATIENTENORIENTIERTE KOMMUNIKATION IM THERAPIEGESPRÄCH

## Ihr Schlüssel zum Erfolg!

**25.-26. Oktober 2024**  
**Seeheim-Jugenheim**  
**Max. 8 Teilnehmer/innen**



Akademie für  
Prophylaxe & Management  
Sabine Kittel

## SEMINARBESCHREIBUNG

### „PATIENTENORIENTIERTE KOMMUNIKATION IM THERAPIEGESPRÄCH“

#### Zielgruppe:

Zahnarzt-Praxis-Teams, Zahnärzte, Zahnärztinnen, zahnärztliche MitarbeiterInnen (ZFA, ZMP, ZMF, DH, ZMV, PM), Praxismitarbeiter, die im Bereich Beratung mitwirken.

#### Seminarziel:

In diesem Kurs erfahren Sie, welche Voraussetzungen erfüllt sein sollten, um überzeugend, selbstbewusst und rechtssicher medizinisch aufzuklären und erfolgreiche Investitionsberatungen durchführen zu können.

Sie lernen, wie Sie Ihre Patienten umfassend und verständlich zu den verschiedenen Behandlungsmöglichkeiten beraten und so die Patienten zu einer gut informierten Entscheidung führen zu können.

Die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Patienten zu erkennen und zu berücksichtigen, um Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen, ist ein weiterer wichtiger Bereich, der im Seminar behandelt wird.

Entscheidungen werden auf der emotionalen Ebene getroffen. Positive Empfindungen in der Beratungssituation bahnen den Weg zur erfolgreichen Therapieumsetzung. Im Vordergrund steht der wertschätzende und respektvolle Umgang mit Ihren Patienten unter Wahrung der Patientenautonomie.

In der Zahnarztpraxis können Einwandbehandlung und Abschlusstechniken einen großen Einfluss auf den Erfolg haben. Wenn Sie und Ihre Mitarbeiter in der Lage sind, Einwände zu überwinden und Patienten zu einer Entscheidung zu motivieren, können sie das Erfolgspotential der Praxis maximieren und die Patientenbindung stärken.

Die Einwandbehandlung bezieht sich auf die Fähigkeit, auf Patientenbedenken und Einwände professionell und überzeugend zu reagieren. Während des Seminars lernen die Teilnehmer, wie sie typische Einwände von Patienten antizipieren und wie sie darauf reagieren können, um das Vertrauen des Patienten zu gewinnen und der Investition zuzustimmen. Dabei werden auch Strategien für schwierige Gespräche vermittelt, um die Patientenbeziehung nicht zu gefährden.

Abschlusstechniken beinhalten Instrumente, die helfen, den Patienten zur abschließenden Entscheidung zu bewegen. Hierbei geht es darum, den Patienten von dem Nutzen und der Notwendigkeit der Leistung zu überzeugen und ihn zu einer Therapieentscheidung zu führen.

Die Gestaltung dieses Lehrgangs zeichnet sich durch eine innovative und interaktive Lehrweise im Workshop-Stil aus. Situationen aus Ihrem Praxisalltag sind Grundlage der intensiven Übungen.

## *Aus der Praxis – für die Praxis!*

### **Ihre Vorteile:**

Sie profitieren von einer TOP-Dozentin, die sowohl in der dentalen Welt als auch in den Bereichen Führung, interne Kommunikation, Teamentwicklung, Kommunikation mit Patienten, zu Hause ist. Sie führt seit vielen Jahren Menschen in Zahnarztpraxen zum Erfolg. Mit diesem Seminar können Sie Ihr neu erworbenes Wissen sofort gewinnsteigernd umsetzen. Dieser Kurs ist einzigartig in Deutschland!

1. Budgetverlusten bei GKV-Leistungen proaktiv entgegenwirken.
2. Förderung des betriebswirtschaftlichen Denkens im gesamten Team.
3. Zeitersparnis durch strukturierte, systematisierte Beratung und Gesprächsführung.
4. Patientenbedürfnisse klar erkennen und erfüllen.
5. Gelungene Beratung schafft Vertrauen und erhöht die Investitionsbereitschaft.
6. Steigerung Ihres Praxis-Images durch begeisterte Patienten.
7. Persönliche Zufriedenheit das Beste für den Patienten zu tun.
8. Messbar nachhaltige Gewinnsteigerung.
9. Abschlussquote von Heil- und Kostenplänen und Investitionsaufstellungen steigern.

### **Ihr Nutzen:**

Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, neue Facetten an sich selbst zu entdecken und ermöglicht Ihnen Ihre persönliche Weiterentwicklung. Sie erfahren auf überraschende Weise mehr über sich, Ihre Verhaltensmuster, Prägungen und Prinzipien, die Ihrem Erfolg bislang im Wege stehen.

Durch den hohen Praxisbezug und Umsetzungsnutzen wird Ihnen dieses Seminar Klarheit darüber geben, wie Sie sich künftig selbstbewusst in Beratungssituationen verhalten - ganz gleich, wie „schwierig“ oder „einfach“ Ihr Gegenüber ist.

Eine professionell gestaltete Beratungssituation fördert den Absatz von zusätzlichen zahnärztlichen Leistungen, die über den Regelleistungen liegen, nicht im Kassenvertrag enthalten sind und als reine Wunschleistung gelten.

## Seminarinhalte:

- Kommunikation:
  - Grundlagen gelungener Beratung.
  - Fragetechniken – aktives Zuhören.
- Beratungstraining:
  - Patientenbedürfnisse identifizieren und erfüllen.
  - Strategie der Nutzenvermittlung.
  - Einwände professionell behandeln.
  - Erfolgreich abschließen.

## Seminarumfang

20 Unterrichtseinheiten an 2 Tagen in Präsenz.

## Inklusivleistungen in offenen Gruppen

- Umfangreiche Seminar-Unterlagen:
- Lektüre (65 Seiten), Fragebögen, Übungsblätter.
- Die professionelle Leitung des Seminars.
- Gruppengröße von max. 8 Teilnehmer/innen.
- Persönliche Betreuung.
- Nutzung der Coffeepoints von 08:30 - 18:30 Uhr mit Kaffee und Kaffeespezialitäten, Tee, Wasser, Apfelsaftschorle.
- Pausenverpflegung: Wechselnde Auswahl an frischem Handobst, Brain Snacks wie Nüsse, Beeren und getrockneten Früchten, sowie süße und salzige Knabbereien.
- Mittagessen vom Lunchbuffet nach Wahl des Küchenchefs mit Salaten, 4 verschiedenen Hauptgängen zur Wahl und Dessert.
- Ganztägig Wasser, Kaffee und Tee.
- Die Tagungspauschale.
- Parken im Parkhaus ohne Aufpreis.
- Kostenfreies W-Lan.
- 16 Fortbildungspunkte, gemäß der Punktebewertung für Fortbildungen der BZÄK, KZBV, DGZMK oder 13 Fortbildungsstunden, gemäß der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft (SSO).

### Seminar-Termin:

Freitag, 25.10.2024, 10:00 – 18:00 Uhr

Samstag, 26.10.2024, 09:00 – 17:00 Uhr

### Seminarort:



[Tagungshotel Lufthansa Seeheim](#) - Mitten in Deutschland Tagen auf höchstem Niveau!

Lufthansaring 1,  
64342 Seeheim-  
Jugenheim,  
Tel. +49 69 696 131 000,  
[info@lufthansa-seeheim.de](mailto:info@lufthansa-seeheim.de)

### Seminarinvestition

- 1.290 € pro Teilnehmer, offene Gruppe.
- Das Seminar ist Umsatzsteuerbefreit gem. § 4 Nr. 21 a) bb) UStG.

Mit Ihrer Anmeldung sparen Sie 19% Mehrwertsteuer, da Ihre Fortbildung von der gesetzlichen Umsatzsteuer befreit ist (gem. § 4 Nr. 21 a) bb) UStG).

Sie möchten Ihre Seminargebühr in bequemen Raten zahlen? Lassen Sie es uns wissen, wir finden garantiert ein für Sie angenehmes Zahlungsmodell.

### Seminaranmeldung

Das [Anmeldeformular](#) finden Sie auf unserer [Homepage](#).

### Ihre zertifizierte Trainerin & Ansprechpartnerin



Akademie für Prophylaxe & Management  
Sabine Kittel  
Schorenstrasse 1  
78532 Tuttlingen

Mobil: +49 151 253 182 13

E-Mail: [info@akademie-prophylaxe-management.de](mailto:info@akademie-prophylaxe-management.de)

Web: [akademie-prophylaxe-management.de/](http://akademie-prophylaxe-management.de/)