

Strategie & Management

Überzeugende Patientenkommunikation



Wissen



 Health^{AG}

Überzeugende Patientenkommunikation

Kostengespräche und erfolgreiche Alltagskommunikation

In der modernen Zahnmedizin werden viele Leistungen nicht mehr oder nur noch teilweise von den Krankenkassen übernommen. Zahnärzte müssen beraten – und schnell entsteht bei Patienten der Eindruck, ihnen etwas Unnötiges verkaufen zu wollen. Unangenehme Preisgespräche sind die Folge. Wie Sie es schaffen, dass solche Situationen gar nicht erst entstehen, lernen Sie in dieser Fortbildung. Kommt es doch zu Beschwerden, wissen Sie mittels einfühlsamer Patientenkommunikation damit umzugehen.

Egal ob Berufsanfänger oder Praxisprofi – Sie lernen Argumente und Formulierungen für Ihre Patientenkommunikation kennen, die Vertrauen geben, aufklären und überzeugen. Gelungene Kommunikation – verbal und nonverbal – lernt man nicht aus Büchern, sondern sie sollte praktisch trainiert werden. Folglich sind in diesem Seminar Interaktion und Rollenspiele wesentliche Bestandteile.

Inhalte:

- Patientenkommunikation
- Patientenaufklärung
- Kostengespräche
- Konfliktmanagement
- Dokumentation

8 Fortbildungspunkte

Ziel: Sie führen selbstsicher und erfolgreich Beratungs- und Preisgespräche.

Termine:

- Berlin, 08.12.2018, 10–17 Uhr
- Berlin, 25.05.2019, 10–17 Uhr

Kosten: 619,- € inkl. MwSt. | Kunden der Health AG: 495,- € inkl. MwSt.

Geeignet für: Zahnmediziner, Praxisführungskräfte und Praxismitarbeiter

Referentin:

- Nadine Amir, Vertriebliche Repräsentantin Berlin & Referentin für Praxisentwicklung

Jetzt online anmelden!
www.upgrade-hoch3.de