

PRAXISANALYSEN INFORMIERT ÜBER

POSITIONIERUNG: „DIE MARKE ZAHNARZT“

DAS SEMINAR FÜR ZAHNÄRZTE:
KONZEPT ERSETZT VERKAUF[©]

Praxisanalysen
ML



Mathias Leyer, Gesundheitsökonom FH
<https://zahnarztpraxis-konzept.de/seminar>

Der Dentalmarkt befindet sich in einem Strukturwandel.
Umso wichtiger ist es jetzt, sich als Zahnarztpraxis
wettbewerbsfähig und damit zukunftssicher zu positionieren.
Dieses Seminar zur Positionierung vermittelt Zahnärzten/
ärztinnen das nötige Wissen dafür.



Da Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt Ihre Leistung immer im direkten Kontakt zu Ihren Patienten erbringen, erfolgt die Identifikation auch stets über Ihre Persönlichkeit. Positionierung bedeutet, dass Sie in den Köpfen Ihrer Patienten eine feste Position einnehmen. Die Positionierungsstrategie bewirkt, dass Ihre Patienten erkennen, dass Sie nicht anders, sondern besser sind als andere.

Dieses 2-tägige Positionierungsseminar bietet Ihnen die Möglichkeit, eine praxiserprobte Positionierungsstrategie kennen und anwenden zu lernen. So stellen Sie die Weichen für Ihre hohe Marktattraktivität und Ihre Wettbewerbsposition richtig. Das ist die Chance, sich im harten Verdrängungswettbewerb neben großen Z-MVZ und vermeintlich starken kleineren Praxiseinheiten erfolgreich zu behaupten.

POSITIONIERUNGSSEMINAR FÜR ZAHNÄRZTE

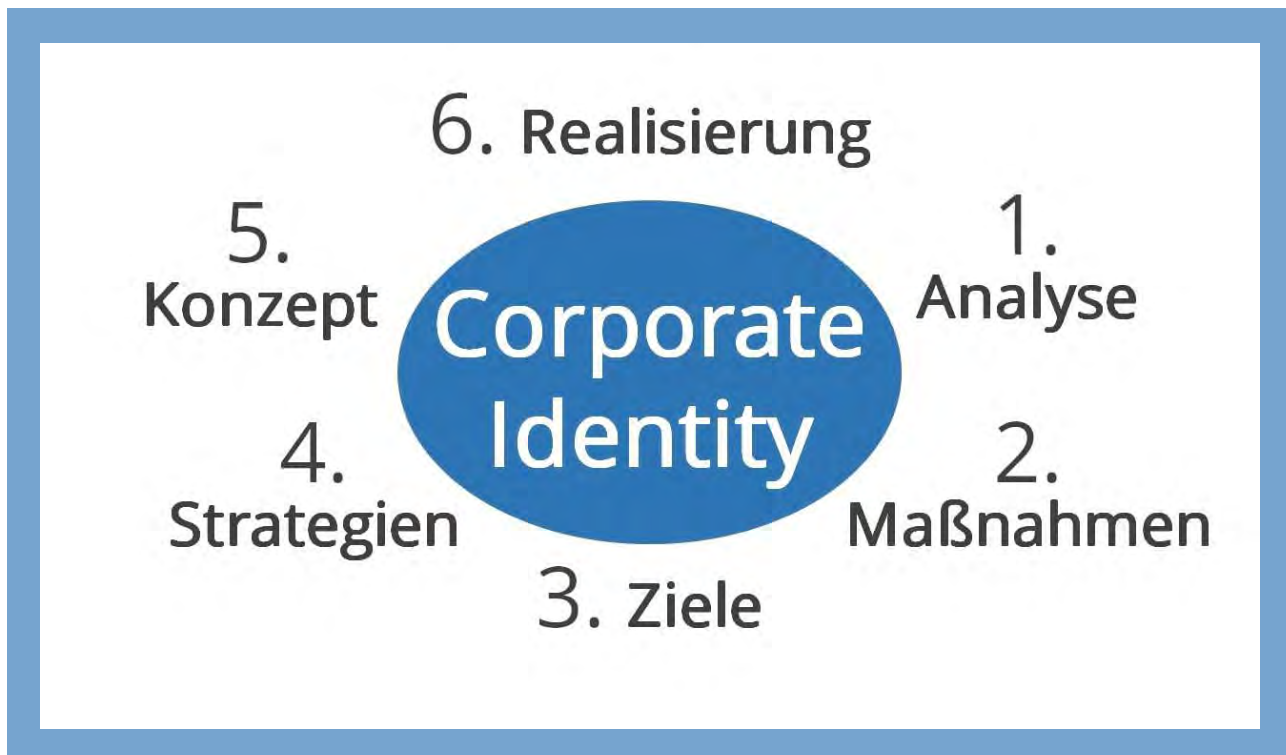
Diese Themen werden im Seminar behandelt:

- Marketing für Zahnärzte: Praxis-Marketing vs. Zahnarzt-Marketing
- Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis stärken: Gutes Geld verdienen
- Effektives Patienten-Management: Workflow und Input-Output-Optimierung
- Die optimale Positionierungsstrategie für Ihre Praxis und wie Sie diese umsetzen

MARKETING IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Marketing wird in Zukunft für jede Zahnarztpraxis essenziell wichtig sein. In diesem Positionierungsseminar erfahren Sie alles Wichtige zum spezifischen Marketing für Zahnärzte:

- wie Sie ein **Marketing-Konzept** konsequent umsetzen
- welche **Marketing-Strategie** für Ihre Zahnarztpraxis die richtige ist
- wie Sie erstrebenswerte **Marketing-Ziele** definieren
- welche **Marketing-Maßnahmen** Sie unter dem Kosten-Nutzen-Aspekt leicht und gewinnbringend umsetzen können
- wie Sie Ihr **Marketing-Budget** planen und managen



Mehr Informationen zum Thema „Zahnarzt-Marketing“ erfahren Sie hier in dem Blogbeitrag:

[„Was ist Zahnarzt-Marketing? Klassisches Praxis-Marketing vs. funktionales Zahnarzt-Marketing“](#)

WIRTSCHAFTLICHKEIT DER ZAHNARZTPRAXIS STÄRKEN UND GUTES GELD VERDIENEN

In diesem Positionierungsseminar erfahren Sie, wie Sie die Produktivität – auch Leistung oder Performance genannt – gezielt und systematisch optimieren:

- Welches sind die drei Stellschrauben zur effektiven Produktivitätssteigerung Ihrer Zahnarztpraxis und wie steuern Sie diese?
- Wie bewerten und optimieren Sie den Leistungsstundensatz Ihrer Zahnarztpraxis?
- Wie steigern Sie konsequent die Leistung (Output in EURO und Prozent)?



Produktivität

„3 Faktoren, die Einfluss auf das Ergebnis nehmen.“



Zeit & Auslastung



Generiertes Honorar je Beh.-Stunde



Leistungsstundensatz-Killer

© 2018 – Mathias Leyer, Gesundheitsökonom FH, Berlin

Bildnachweise: ZEIT/AUSLASRUNG © Stillfx – fotolia.com • GELD/HONORAR © Gina Sanders – fotolia.com • LEISTUNGSSTUNDENSATZ-KILLER © alphaspirt – fotolia.com

Abbildung: Einflussnehmende Faktoren der Produktivität in der Zahnarztpraxis.

1) Die **Zeit**, die Sie insgesamt aufbringen um ein Ergebnis zu erzielen. Ferner die **Auslastung** Ihrer Behandlungsstunden betreffend, sodass sich für Sie keine Leerräume im Terminbuch ergeben.

2) Das **generierte Honorar je (geleisteter) Behandlungsstunde**. Für eine genaue Berechnung des Leistungsstundensatzes wird zwischen Soll- und Ist-Werten differenziert, also zwischen vorgesehenen und tatsächlich geleisteten Behandlungsstunden.

3) Die **Leistungsstundensatz-Killer**. Das sind Gegebenheiten im Praxisalltag, die Ihr Ergebnis – die Produktivität Ihrer Praxis – schmälern. Eine Beseitigung von Leistungsstundensatz-Killern bewirkt, dass Sie bei gleichem Zeiteinsatz und gleichem Aufwand mehr verdienen.

EFFEKTIVES PATIENTEN-MANAGEMENT IN DER ZAHNARZTPRAXIS

In diesem Positionierungsseminar wird der gesamte Prozess „Patienten-Management“ analysiert und optimiert: von der Kontaktaufnahme der Patienten und der Terminierung bis hin zur vollständig abgerechneten Behandlungsleistung. Mit der Input-Output-Analyse und -Optimierung zeigen sich alle Schwachstellen und Optimierungsmöglichkeiten, mit denen Sie das Patienten-Management Ihrer Zahnarztpraxis gleich am nächsten Tag auf ein neues Level heben.

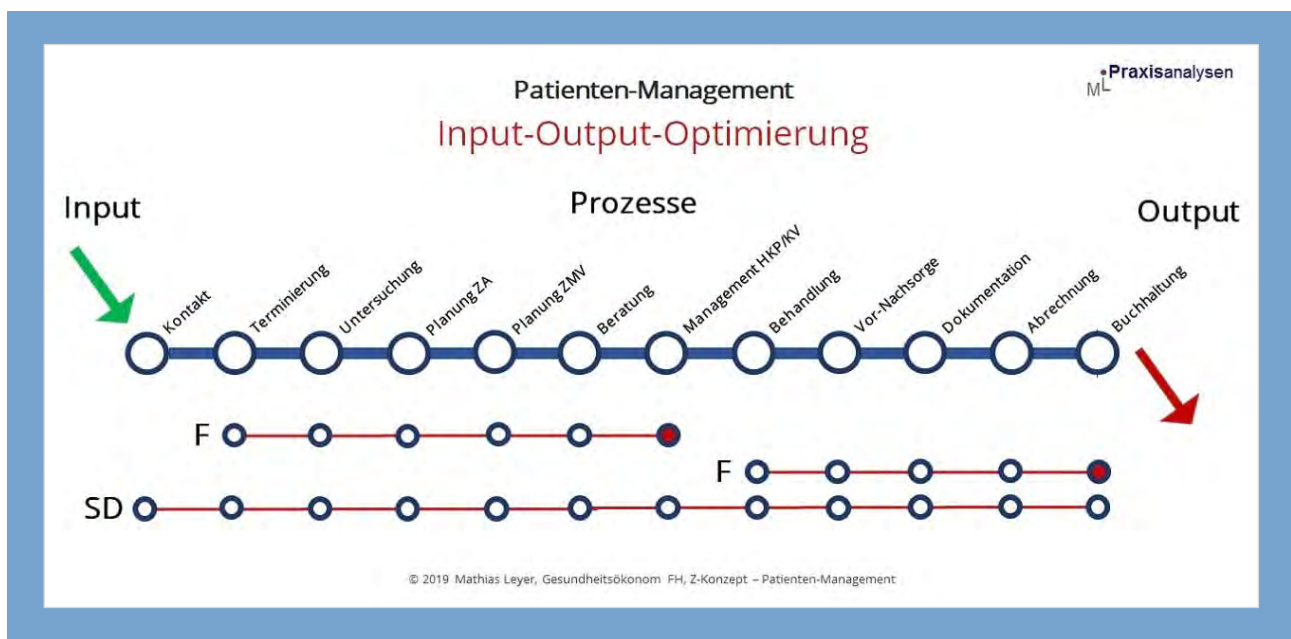


Abbildung: Darstellung gesamter Prozess Patienten-Management in der Zahnarztpraxis.

- 1) **Input:** Aufwand und Ergebnis der Zahnarztpraxis zur Gewinnung neuer Patienten
- 2) **Prozesse** (Einmalnennung): Kontaktaufnahme, Terminierung, zahnärztliche Untersuchung und Diagnostik, Therapieplanung Zahnarzt, Therapieplan ZMV, Patientenberatung, Management von HKPs und KVs, zahnärztliche Behandlung, zahnärztliche Vor- und Nachsorge sowie Prophylaxe und UPT, Dokumentation und Abrechnung, Buchhaltung/Geldfluss
- 3) **Output:** Aufwand und Ergebnisse der Zahnarztpraxis, warum und wie die Zahnarztpraxis Patienten verliert

SCHWERPUNKT DES POSITIONIERUNGSSEMINARS FÜR ZAHNÄRZTE

Die Realisierung der „Marke Zahnarzt“ basiert immer auf der Zahnarzt-Patienten-Beziehung. Da Sie als Zahnärztin bzw. als Zahnarzt Ihre Behandlungsleistungen im direkten Kontakt zu Ihren Patienten erbringen, erfolgt die Identifikation auch stets über Ihre Persönlichkeit. Die Neuaufnahme und die Untersuchung neuer Patienten ist für Sie und Ihre Patienten der erste Eindruck, für den es keine zweite Chance gibt. Den Schlüssel zur erfolgreichen Markenbildung lernen Sie mit der „Strukturierten Untersuchungsmethodik“ und den „Indizierten Patientenstrategien“ kennen und anwenden.



Workflow

Patienten-Management



Strukturierte
Untersuchungsmethodik



Professionelle
Patientenberatung



Management von
HKPs und KVs



Vor-Nachsorge
Prophylaxe und UPT

Bildnachweise: UNTERSUCHUNGSMETHODIK © Westend61 – fotolia.com • PATIENTENBERATUNG © First Flight – fotolia.com • MANAGEMENT HKP / KV © contrastwerkstatt – fotolia.com • PATIENTEN-NACHSORGE © Westend61 – fotolia.com • PATIENTENSTRATEGIEN © Westend61 – fotolia.com

„Konzept ersetzt Verkauf.“

© 2018 – Mathias Leyer, Gesundheitsökonom FH, Berlin

Abbildung: Workflow Patienten-Management in der Zahnarztpraxis. „Stellschrauben, an denen die Praxis Einfluss auf die Entscheidungsfindung und Compliance ihrer Patienten nimmt.“

Mehr Informationen zum Thema „Effektives Patienten-Management“ erfahren Sie in den folgenden 5 Blogbeiträgen:

„12 typische Irrtümer und Fehler bei der Untersuchung neuer Patienten in der Zahnarztpraxis“

„Die Strukturierte Untersuchungsmethodik in der Zahnarztpraxis“

„Indizierte Patientenstrategien in der Zahnarztpraxis“

„Professionelle Patientenberatung in der Zahnarztpraxis“

„Vor-Nachsorge-Konzept Prophylaxe und UPT in der Zahnarztpraxis“

DIE OPTIMALE POSITIONIERUNGSSTRATEGIE FÜR IHRE ZAHNARZTPRAXIS

Ganz gleich, ob Nische oder Positionierung - in diesem Positionierungsseminar finden Sie die Antwort auf Ihre Fragen:

- Welche Möglichkeiten der Strategischen Positionierung stehen mir zur Verfügung?
- Wie positioniere ich meine Zahnarztpraxis wettbewerbsfähig und zukunftssicher?



Mehr Informationen zum Thema „Zahnarzt-Marketing“ erfahren Sie hier in dem Blogbeitrag:

„Was ist Zahnarzt-Marketing? Klassisches Praxismarketing vs. funktionales Zahnarzt-Marketing“

ZAHNARZT-POSITIONIERUNGSSEMINAR – DIE VOR- UND NACHBEREITUNGEN ZUM SEMINAR

DIE VORBEREITUNGEN ZUM POSITIONIERUNGSSEMINAR

Mit der Anmeldung zum Seminar erhalten Sie die Bestätigung, die Rechnung sowie Unterlagen zur individuellen Praxisanalyse (Marketing, Patienten-Management und Wirtschaftlichkeit). Die Auswertung erhalten Sie noch vor Seminarbeginn zurück. In das Seminar starten Sie dann optimal vorbereitet. Das garantiert Ihnen einen 100%igen Bezug zu Ihrer Praxis.

DIE NACHBEREITUNGEN ZUM POSITIONIERUNGSSEMINAR

Nach dem Seminar fertige ich für Sie Ihre individualisierten Kommunikationshilfsmittel an. In einem telefonischen Besprechungstermin erörtern wir gemeinsam die gezielte Umsetzung und Abstimmung weiterer Maßnahmen.

FAZIT: POSITIONIERUNGSSTRATEGIEN FÜR ZAHNÄRZTE

Mit diesem Positionierungsseminar ...

- finden Sie die optimale Positionierungsstrategie für Ihre Zahnarztpraxis. Und vor allem wissen Sie dann, wie Sie diese auch erfolgreich umsetzen!
- kennen Sie den feinen Unterschied zwischen klassischem Praxis-Marketing und funktionalem Zahnarzt-Marketing. Sie wissen um alle Details für ein zahnartzspezifisches Marketing.
- optimieren und stärken Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Zahnarztpraxis und wissen, wie Sie mit Ihren Leistungen auch gutes Geld verdienen.
- können Sie das Patienten-Management in Ihrer Zahnarztpraxis perfektionieren. Sie wissen, wie Sie den Workflow optimieren und wie Sie zukünftig eine Input-Output-Analyse selbst durchführen.

LEISTUNGEN

Folgende Leistungen sind in dem 2-tägigen Positionierungsseminar für Zahnärzte inkludiert:

- Ihre Teilnahme an dem 2-tägigen Intensiv-Seminar
- eine vorgeschaltete Analyse zu Marketing, Patienten-Management und betriebswirtschaftlichen Parametern Ihrer Zahnarztpraxis
- ein umfassendes Handout
- das 100-seitige Handbuch „Konzept ersetzt Verkauf“ mit Anleitungen und Wording
- visuelle Kommunikationshilfsmittel
- Getränke und Bewirtung
- ermäßigte Seminargebühr ab der/dem zweiten Teilnehmer/in einer Zahnarztpraxis
- telefonisches Gespräch im Anschluss an das Seminar zu allen Fragen der Umsetzung Ihrer Positionierungsstrategie

ZIELGRUPPE UND TEILNEHMER/INNEN

Dieses Positionierungsseminar richtet sich an folgende Interessierte:

- Zahnärzte/innen
- Praxisinhaber/innen und angestellte Zahnärzte/innen
- leitende Oberärzte in Zahnklinik bzw. Z-MVZ
- mitwirkende Ehe-/Lebenspartner

IHR REFERENT – MATHIAS LEYER

Das Positionierungsseminar führe ich persönlich durch. Bei Rückfragen zum Seminar, zu Fragestellungen der Vor- und Nachbereitungen bin ich Ihr erster Ansprechpartner.

MATHIAS LEYER, GESUNDHEITSÖKONOM FH

- 12 Jahre klinische Praxiserfahrung
- 25 Jahre Berufserfahrung als Praxiscoach und -berater
- Tätigkeitsschwerpunkte: Strategie- und Konzept-Entwicklung und Betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung von Zahnarztpraxen
- 15 Jahre Wirtschaftsredakteur dental:spiegel



ABLAUF DES POSITIONIERUNGSSEMINARS FÜR ZAHNÄRZTE

Mit der Anmeldung zum Seminar ...

- erhalten Sie die Bestätigung und Rechnung
- sowie Unterlagen zur Praxisanalyse.

Vor Seminarbeginn ...

- erfolgt die Analyse zum Status quo Ihrer Zahnarztpraxis,
- erhalten Sie die Auswertungen zurück,
- sind Sie optimal vorbereitet und können sich auf einen 100%igen Praxisbezug verlassen.

Nach dem Seminar ...

- fertige ich für Sie Ihre persönlichen Kommunikationshilfsmittel an,
- erfolgt ein telefonischer Besprechungstermin zur gezielten Umsetzung und Abstimmung weiterer Maßnahmen.

ANMELDUNG ZUM POSITIONIERUNGSSEMINAR

TERMINE UND ZEITEN, VERANSTALTUNGSORTE UND SEMINAR-GEBÜHR

Auf den Link klicken und Sie erhalten alle wichtigen Informationen zum Seminar:

[Anmeldung zum Positionierungsseminar für Zahnärzte – Konzept ersetzt Verkauf](#)

FAQ – IHRE OFFENEN FRAGEN

Wenn Sie gezielt Fragen zum „Positionierungsseminar für Zahnärzte – Konzept ersetzt Verkauf“ oder zur individuellen „Positionierungsstrategie Ihrer Zahnarztpraxis“ haben, rufen Sie mich einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Mehr Informationen zu „Konzept ersetzt Verkauf“ und zum Thema „Positionierung und Markenbildung für Zahnärzte“ finden Sie auf der Website <https://zahnarztpraxis-konzept.de/>.

KONTAKTDATEN

ML PRAXISANALYSEN

Unternehmensberatung für Zahnärzte

Mathias Leyer, Gesundheitsökonom FH

Kurmärkische Straße 111

14621 Schönwalde-Glien

Tel.: 03322 – 4251931

E-Mail: kontakt@praxis-analysen.de

URL: <https://zahnarztpraxis-konzept.de/>

URL: <https://praxis-analysen.de/>