

an 02543/23 96 97

Wir möchten nachfolgend genannte Teilnehmer/Innen für den Workshop am _____ anmelden:

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

An den aktuellen Workshops kann leider kein Mitarbeiter der Praxis teilnehmen, bitte informieren Sie uns aber über zukünftige Veranstaltungen

Wir sind besonders interessiert an folgenden Themen:

Der Workshop wurde uns empfohlen durch:

Name der Praxis: _____

Adresse: _____

Telefon: _____

Fax: _____

eMail: _____

Datum/Stempel/Unterschrift

Stimmen aus bisherigen Seminaren:

sehr motivierender Vortrag & viele gute Tipps für die Praxis...

Es war sicher nicht das letzte Seminar, man hat viel erfahren, mitgenommen. Super gut organisiert, aber herzlich!

Es war mehr mehr lohnenswert hier anzukommen u ich bin wieder mehr motiviert an Veranstaltungen in der Praxis teilzunehmen u. umzusetzen!!! Super tolle Referenten, zu denen man auf jeden Fall Kontakt halten soll & Dankeschön!

😊 hat Spaß gemacht

Es war wieder sehr schön, informativ, spezifisch, klasse, hervorragend, amüsant, locker, super, begeistert, ich freue mich auf die nächste Begegnung mit Euch beiden!



Lamers
UNTERNEHMENSBERATUNG
FÜR ÄRZTE

Lamers Praxisberatung

Beerlager Str. 18
48727 Billerbeck
Tel.: 02543/8705
Fax: 02543/239697
dlamers@medmarketing.de
www.medmarketing.de

Praxisprofi

»Wer mit der Weiterbildung aufhört, um Geld zu sparen, könnte ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.«

**Workshop
für MFA**



Mehr Erfolg
durch bewusstes
und intelligentes
Praxismarketing



INHALTE

PRAXISPROFI

Workshop für MFA

Das wirtschaftliche Wohl einer Praxis hängt nicht allein vom Arzt ab. Die fachlich versierte, patientenorientierte MFA trägt wesentlich zum Erfolg bei. Sie ist die erste mit dem der Patient Kontakt hat und oft auch die letzte. Sie ist auch die, die durch ihr Arbeitsumfeld und ihr Auftreten den Eindruck bestimmt, den die Patienten zunächst von der Praxis gewinnen. Darüber hinaus koordiniert sie die Abläufe und kann nicht nur als Mitarbeiterin, sondern zusätzlich als wichtige Beraterin des Arztes wertvolle Beiträge zur Praxisentwicklung leisten.

Kluge Ärzte stellen daher sicher, dass ihre Mitarbeiterinnen permanent fachlich und menschlich wachsen, ständig dazulernen und somit zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Praxisqualität beitragen. Dieses Seminar unterstützt sie dabei auf besondere Weise.

Ein halbes Wochenende lang, von Freitag bis Samstag Nachmittag werden die Teilnehmerinnen geschult. Dabei ist für die nötige Mischung aus harter Arbeit und entspannendem Spaß gesorgt. Gut gelaunt, hochmotiviert und voller Tipps und neuer Anregungen werden die MFA danach ihre Einsatzfähigkeit für die Praxis auf eine neue Stufe stellen können.

- **Zufriedene Patienten – eine Basis für den sicheren Arbeitsplatz**
 - Ihre innere Einstellung entscheidet über den Erfolg Ihrer Handlung
 - Wissen Sie was Sie wollen?
 - Wissen Sie wirklich, was Ihre Patienten wollen?
- **Patientenfindung – Patientenbindung**
 - Ursachen für die Praxiswahl und warum man sie beeinflussen sollte
 - gesetzliche Grenzen – Werbeverbot
 - besondere Serviceleistungen, die ankommen
 - Marketingmöglichkeiten der Arztpraxis
- **IGeL & Co. – verkaufen in der Arztpraxis**
 - die Ursachen der Misere
 - Argumente, die für ein Engagement sprechen
 - So motivieren Sie sich selbst:
Erfolgsstrategien für den Selbstzahlerbereich
- **Effiziente Kommunikation**
 - Menschen sind leicht beeinflussbar
 - zielorientierte Kommunikation
 - der schwierige Patient im Gefühlschaos
 - entdecke deinen Sprachschatz – Power Talking
 - NLP – Neurolinguistische Programmierung
 - Gestik, Mimik, Körperhaltung
 - die Kraft des Lächelns
- **Besonderheiten der Telefonkommunikation**
 - der erste Eindruck entscheidet – wie meldet man sich richtig
 - telefonorganisation – Rückruf und Co.
 - Sprache und Sprechtechniken
 - Anrufbeantworter und Fax
- **Das Erscheinungsbild der Praxis**
 - die Wirkung darf nicht dem Zufall überlassen werden
 - organisatorische Zusammenhänge, die zu beachten sind
 - „Spiegeln, Spiegeln an der Wand“
 - mit minimalen Änderungen maximale Effekte erzielen
- **Terminplanung als Marketinginstrument**
 - die Ursachen langer Wartezeiten
 - so planen sie richtig
 - Was tun bei Wartezeiten?
 - Patienten halten Termine nicht ein – was ist zu tun?

PRAXISPROFI

Mehr Erfolg durch bewusstes und intelligentes Praxismarketing

.....Begrenzte Teilnehmerzahl – entscheiden Sie sich schnell!.....

Teilnehmer ca. 20 MFA

Termine/Orte 07./08. September 2018
Legden/ Münsterland

Dauer Freitag 14.00 Uhr – Samstag ca. 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr 380,- inkl. MwSt, Übernachtung, Vollpension und umfangreichen Seminarunterlagen

Bitte melden Sie sich mit anhängendem Anmeldeabschnitt an. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Reservierungsbestätigung. Die Anschrift des Veranstaltungsortes und die Rechnung senden wir Ihnen rechtzeitig vor Beginn der Veranstaltung zu.

Eine Investition, die sich schnell bezahlt machen wird!



WORKSHOP-IMPRESSIONEN

