

## Die 01 – das unterschätzte Controllinginstrument



### Die 01 – das unterschätzte Controllinginstrument

- **Wie Sie die Wertschöpfung Ihrer Patientenfälle deutlich steigern können**
- **Die Dramaturgie Ihrer Behandlungsabläufe**
- **Verbindlichkeit statt Beliebigkeit, Empfehlung statt Zufall**
- **Vom zufälligen Erstkontakt bis zur jahrelangen Bindung an die Praxis – ein anstrengender, aber lohnender Weg**
- **Erwartungsabsprachen mit Patienten erfolgreich nutzen**
- **Messen Sie Ihre Erfolge objektiv mit Kennzahlen**
- **Wie die „richtige“ Positionierung Ihrer Praxis sich auf Ihre Gewinne auswirkt**
- **Wie Sie sich im Wettbewerb mit starken Partnern optimal positionieren können**

Die Bindung der „richtigen“ Patienten ist von großer Bedeutung für nachhaltigen Praxiserfolg.

Doch leider betreiben nur wenige Praxen aktive Patientensteuerung. Wenn Sie weg von beliebigen Patientenkontakten hin zu einem von Ihnen gesteuerten Empfehlungsmanagement wollen, um Ihre Liquidität dauerhaft zu sichern, ist dieser Vortrag richtig für Sie.

Unsere Referentin Frau David, die viele von Ihnen bereits kennen, zeichnet sich aus durch praxisnahe Fortbildungen für Zahnärzte und Teams. Als Autorin des IWW – und ZFV – Verlags publiziert sie regelmäßig zu allen relevanten Themen des zahnärztlichen Praxismanagements.

Freuen Sie sich mit uns auf einen praxisnahen Vortrag, nach dem Sie scheinbar bewährte Abläufe in Ihrer Praxis in einem ganz neuen Licht sehen werden.

Zielgruppe: Zahnärztinnen und Zahnärzte  
Zeitbedarf ca. 2 Std.  
Honorar nach Absprache