

KOMMUNIKATION, DIE ANKOMMT



DER ZAHNARZT ALS ERFOLGREICHER GESPRÄCHS- PARTNER

Im heutigen Wettbewerbsumfeld ist der erfolgreiche Zahnarzt nicht nur ein Meister seines Faches, sondern auch ein guter Kommunikator:

Als «Verkäufer» legt er seinen Kunden überzeugend die Qualität und Folgerichtigkeit seiner Massnahmen dar.

Als Vertrauensperson beantwortet er Patienten-Fragen zur Zahnmedizin auf leicht verständliche Art.

Und als verantwortungsvoller Vorgesetzter ist er Motivator, Coach und Manager seines Praxisteam.

EMPFOHLEN FÜR: Zahnärzte

IHR PROGRAMM

- Positive Einstimmung, Ziele und Erwartungen
- Die positive, mentale Einflussnahme auf sich selbst und auf Andere
- Was macht Kommunikation wirksam?
- Erfolgreich und Vertrauen schaffend argumentieren
- Zahnmedizin transparent und verständlich kommunizieren
- Sicheres Handeln im härter gewordenen Konkurrenzumfeld
- Die Diskussion um Preis, Wert und Leistung
- Starke Führung und erfolgreiche Mitarbeitermotivation
- Konflikte in der Praxis und ihre Lösung
- Konstruktiver Umgang mit sich selbst und erfolgreiches Stress- und Energiemanagement
- Persönliche Ziele und Commitments für den nachhaltigen Praxistransfer

REFERENT



Dr. Kurt Hannig, Kommunikations-, Management- und Verkaufstrainer. Dozent an der Hochschule für Technik in Esslingen bei Stuttgart

ZEIT

Samstag, 09.00 – Sonntag, 12.00

DATEN

07. – 08. November 2009

ORT

Kloster Kappel
Seminarhotel und Bildungshaus
Kappelerhof 5
8926 Kappel am Albis

GEBÜHR

CHF 780.– / Teilnehmer

INKLUSIV

Zertifikat, Unterlagen, Übernachtung, Verpflegung

GRUPPENGROSSE

Die Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt.

12 fortbildungsberechtigte Stunden