



Reinhard Homma
Der Erfolgscoach für Ihre Praxis

**Das Erfolgskonzept
für die moderne Praxis**



Structogram – „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ Triogram – „Schlüssel zur Menschenkenntnis“

Dauer 2 Tage – Teilnehmer gesamtes Praxisteam incl. Zahnarzt – max. 17 Teilnehmer

Inhalt:

Das **Structogram** als visualisiertes Ergebnis der Biostruktur-Analyse gibt dem Seminar-Teilnehmer den Schlüssel zur Selbstkenntnis; das heißt, die genaue Kenntnis der Grundstruktur seiner Persönlichkeit (Biostruktur) und damit seiner wirkungsvollsten Ausdrucksformen und seiner individuellen Stilmittel.

Das **Triogramseminar** gibt den Teilnehmern den Schlüssel zur Menschenkenntnis und dient zur Optimierung der Sozialkompetenz. Sie lernen, die Biostruktur Ihrer Patienten zu erkennen und sensibler für ihr Verhalten zu werden. Patienten werden in ihrer Individualität besser verstanden. Sie können eine Patientenstrukturanalyse erstellen. Somit können Sie noch gezielter auf die Individualität Ihrer Patienten eingehen und Sie besser auf der positiven Kommunikationsebene erreichen.

„Schlüssel zum Kunden I und II“

Dauer 2 Tage – Teilnehmer gesamtes Praxisteam incl. Zahnarzt – max. 17 Teilnehmer

Inhalt:

Dauerhaft erfolgreich Privatleistungen verkaufen. Die gleiche Leistung an unterschiedliche Biostrukturen verkaufen lernen. Erfolgreicher Verkauf von zahnärztlichen Privatleistungen setzt voraus, die individuellen Motive und die daraus resultierenden Bedürfnisse des Patienten zu erkennen und so für jeden die wirksamsten Argumente und das passende Angebot zu finden. Die Teilnehmer lernen wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen.

Die Teilnehmer lernen die verbale Kontaktaufnahme und die Bedarfsanalyse vorzunehmen. Durch das Erkennen von Kaufsignalen in den verschiedenen Biostrukturen wird das Entscheidungsverhalten des Patienten klarer. Kaufwiderstände werden besprochen und das Entkräften wird erarbeitet.

„Basis-Modul – Strategie des erfolgreichen Patientengesprächs“

Praxen bis 5 Teilnehmer incl. Zahnarzt - Dauer: 1 Tag

Praxen ab 6 Teilnehmer bis max. 15 incl. Zahnarzt - Dauer: 2 Tage

Inhalt:

Mit richtiger Kommunikation lässt sich Vertrauen und Sympathie erreichen – vorausgesetzt das Fachliche stimmt. Das gesamte Praxisteam muss die „gleiche Sprache“ sprechen. Der Patient muss gezielt nach seinen Motiven und Bedürfnissen befragt werden, um dann in der Argumentation und Nutzenbegründung den Patienten von dieser Leistung zu überzeugen. Erlern wird das in dem praxisbezogenen Kommunikations- und Verkaufstraining.

Nutzen für das gesamte Team:

- Alle lernen ohne Angst mit den Patienten zu kommunizieren
- Die Motivation im Team wird gesteigert – dadurch mehr Spaß bei der Arbeit
- Die gezielte Gesprächsstrategie führt über die Sicherheit zum Erfolg
- Die Kommunikation mit den Patienten wird qualifizierter
- Privatleistungen werden von allen gezielt und ohne Angst beim Patienten angesprochen
- Der Verkauf von Privatleistungen wird gesteigert
- Mehr Gewinn für die Praxis

„Advanced-Modul – systematische Gesprächsführung mit dem Patienten“

(Voraussetzung ist die Teilnahme am Basismodul)

Praxen bis 5 Teilnehmer incl. Zahnarzt - Dauer: 1 Tag

Praxen ab 6 Teilnehmer bis max. 15 incl. Zahnarzt - Dauer: 2 Tage

Inhalt:

Zuerst erfolgt ein persönliches Feedback aller Teammitglieder zu den bisherigen Aktivitäten bzw. geführten Verkaufsgesprächen. Welche Erkenntnisse wurden bei der durchgeführten Verkaufsstrategie gewonnen bzw. welche Situationen haben die Einzelnen erlebt.

Wenn Sie von den Leistungen, die Sie anbieten überzeugt sind, müssen Sie auch dazu stehen. Einwände von Patienten sind etwas Normales, mitunter berechtigt und resultieren oftmals nur aus einem Informationsdefizit. Die Mitarbeiter lernen, dass sie künftig jedem Einwand positiv gegenüber stehen. Es wird die Einwandbehandlung durch verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt bzw. trainiert.

Nutzen für das gesamte Team:

- Durch das Feedback werden einzelne Situationen besprochen und gelöst
- positive Ausstrahlung wird gemeinsam erlernt
- Einwände der Patienten werden künftig positiv gesehen
- Freude an der Kommunikation mit den Patienten entsteht
- Positives Feedback der Patienten wird erreicht

„Master-Modul – individuelle Gesprächsführung je nach Situation“

(Voraussetzung ist die Teilnahme am Basismodul)

Praxen bis 5 Teilnehmer incl. Zahnarzt - Dauer: 1 Tag

Praxen ab 6 Teilnehmer bis max. 15 incl. Zahnarzt - Dauer: 2 Tage

Inhalt:

Es erfolgt zuerst ein Feedback aller Teilnehmer über die Erfahrungen seit dem letzten Training. Danach wird entsprechend der vorhandenen Situationen individuell trainiert.

Nutzen für das gesamte Team:

- Die Argumentation in Stresssituationen wird erleichtert
- Mehr Überzeugung und Ausstrahlung durch Sicherheit
- Spaßfaktor wird erhöht
- Empfehlungen durch Patienten steigen

Ihr Ansprechpartner

**Reinhard
Homma**

MediGram
Rheinstraße 27
76275 Ettlingen

Tel. 0 72 43 - 78 208
Fax 0 72 43 - 33 27 48
Mobil 0172 - 72 90 542

E-Mail & Web
homma@medigram.de
www.medigram.de

**Unser Motto:
Herzen müssen brennen!**

