

Newsletter von www.medigram.de

Mein heutiges Thema:

Richtige Positionierung für die Zukunft

Nachdem letzte Woche das Persönlichkeitstraining „Biostrukturanalyse“ mit der Führungscrew des Südtiroler Hotels „Petrus“ in Reischach am Kronplatz sehr erfolgreich verlaufen ist, möchte ich dazu einige Punkte aufgreifen. Egal ob im Hotel oder in der Praxis, ist das Thema Menschenkenntnis und qualifizierte Kommunikation entscheidend für die Kundenbindung und den langfristigen Erfolg. In beiden Bereichen sind die so genannten „weichen Faktoren“ wie Freundlichkeit - also ein strahlendes Lächeln, Zuwendung, Sauberkeit, Hygiene usw. entscheidend für den Aufbau einer starken emotionalen Kundenbindung. Das bedeutet auch, dass alle Teammitglieder diese Punkte verinnerlichen müssen und **Dienstleistung leben müssen**. Denken Sie bitte daran: Ihr Unternehmen ist so gut wie das schwächste Glied im Team. Also investieren Sie in Ihr Team und in Schulung.

Folgende Tipps sind dabei zu beachten:

- Schulen Sie sich und Ihr Team im Bereich qualifizierte Kommunikation
- Gehen Sie selbst mit einer positiven Einstellung in Ihr Unternehmen
- Führen und motivieren Sie Ihr Team – setzen Sie sich und dem Team Ziele
- Empfehlungen sind die beste Werbemethode. Kleine Werbegeschenke und persönliche Anrufe binden Ihre Kunden emotional an Ihr Unternehmen
- Denken Sie daran „für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“

Erfolgreiche Hotels sowie erfolgreiche Arzt- und Zahnarztpraxen weisen unterschiedliche Merkmale auf und verwenden unterschiedliche Methoden. Bei Untersuchungen zum Thema Erfolg trat jedoch immer wieder folgender Faktor auf: dauerhaft erfolgreiche Unternehmen gewinnen durch:

Ihre Authentizität.

In diesem Zusammenhang möchte ich einen Absatz aus dem Vorwort in der ZWP-Ausgabe Juni 2009 vom Präsidenten der Bundeszahnärztekammer, Herrn Dr. Peter Engel aufgreifen:

Für eine zeitgemäße Präsentation der möglichen Angebote innerhalb der einzelnen Praxis bedarf es neben der richtigen Kommunikation auch des entsprechend geschulten Personals. Die Delegation von beispielsweise Prophylaxearbeiten ermöglicht dem Zahnarzt eine stärkere Konzentration auf andere zahnärztliche Aufgaben. Deshalb ist die Profession gut beraten, in die Fort- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter/ -innen zu investieren und sie entsprechend zu fördern, damit der hieraus erwachsene Teamgeist sich auch positiv auf die Patienten auswirken kann.

Heute möchte ich schon darauf hinweisen, dass es nächstes Jahr im Mai eine Fortbildung im „Hotel Petrus“ in Südtirol mit einem entsprechenden Rahmenprogramm (wie z.B. Golfturnier, Weinprobe usw.) geben wird. Nähere Infos bekommen Sie ab sofort bei mir per Mail. Setzen sie sich mit mir in Verbindung.

Sie erreichen mich unter Telefon 07243 78208 – per Handy unter 0172 7290542 oder per Fax unter 07243 332748. Oder schreiben Sie eine E-Mail an: homma@medigram.de.

Ihr Reinhard Homma

Natürlich habe ich Ihnen auch dieses Mal ein tolles Rezept aus Südtirol mitgebracht. Ich kann Ihnen sagen: es schmeckt toll.

Das nachfolgende Rezept ist vom Chefkoch des „Hotel Petrus“ in Brunneck-Reischach in Südtirol.

www.hotelpetrus.com

Casarecce (Nudeln) al pesto

Pesto:

- 120 ml kaltgepresstes Olivenöl
- 1 EL Pignoli
- 1 EL geriebener Parmesankäse
- 40 g Basilikumblätter
- 20 g Petersilie
- ½ Stück Knoblauch in kleine Stücke geschnitten
- 2 Tropfen Tabasco
- Salz und Pfeffer

Basilikum und Petersilie waschen und trocknen. Die Kräuter mit Olivenöl, Pignoli und dem Knoblauch zusammenmixen. Zum Schluss mit Salz und Pfeffer abschmecken.