

Bringen Sie die Patienten in die Zahnarztpraxen!

Das Jahr 2005 prägte die Dentalbranche durch Auftragsrückgänge und Entlassungen. Das Problem vieler Dentallaboratorien ist ihre Abhängigkeit von ihrem Kunden Zahnarzt. Um sich aus dieser Abhängigkeit zu befreien und auf Augenhöhe mit dem Zahnarzt zu kommunizieren, müssen neue Wege eingeschlagen werden. Drehen Sie den Spieß einfach um – bestimmen Sie den Markt aktiv mit, bringen Sie die Patienten in die Zahnarztpraxen.

▶ Errol Akin



der autor:

Errol Akin

- Wohnhaft in Herborn
- Seit acht Jahren Verkaufs- und Kommunikationstrainer im Gesundheitswesen
- Unternehmen in Herborn mit dem Schwerpunkt Trainings und Coachings von Zahnarztpraxen
- Trainierte in der Vergangenheit ca. 2.700 Zahnarztpraxen

Außendienst-Profi, jahrelang erfolgreich im Verkauf, trainiert seit acht Jahren Dentallabore in puncto marketingorientierte Arbeitsweise. Außerdem führt er das sehr erfolgreiche „Dental-Praxis“-Training für Zahnarthelferinnen bundesweit durch. Dieses Kommunikationstraining für Helferinnen zeichnet sich durch seine besondere Nachhaltigkeit in der Umsetzung der vermittelten Trainingsinhalte aus.

Sie fragen sich jetzt sicher „Wie soll das funktionieren?“ und „Was hat das mit meiner Arbeit als Techniker zu tun?“. Die Antwort auf diese Frage lautet: Sehr viel, wenn Sie den Mut haben neue Wege zu gehen und Ihren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Sie müssen sich von Ihren Wettbewerbern durch neue, innovative Konzepte abheben, denn auch wenn beste Technik von Ihnen erwartet wird, ist diese heute Voraussetzung und sehr vergleichbar.

Für den Zahnarzt steht ebenso wie für das Dentallabor die Wirtschaftlichkeit des „Betriebs“ an erster Stelle. Zeigen Sie den Praxen, wo Ressourcen liegen und wie die Praxis durch Sie einen Mehrwert generiert. Machen Sie sich zum Partner der Zahnärzte, indem Sie seine Bedürfnisse erkennen und ihn in der Erreichung seiner Ziele unterstützen.

Zahnärzte und Dentallabore müssen gemeinsam ihre Interessen vertreten

Den ersten Schritt müssen Sie beim Patienten ansetzen. Ein Zahnarzt kann Ihnen auch nicht mehr Arbeit vermitteln als er Patienten in seiner Praxis hat, welche letztendlich die Arbeit für Ihr Labor erst ermöglichen.

Starten Sie eine Kampagne, mit der es Ihnen gelingt, ins Wohnzimmer der Patienten zu gelangen, die Nachfrage nach Zahnersatz zu generieren und die Patienten zu motivieren, bestimmte Leistungen in der Zahnarztpraxis direkt nachzufragen. Schaffen Sie die Nachfrage beim Patienten,

indem Sie ihn über all seine Möglichkeiten informieren. Und der Patient von heute möchte informiert werden, weil er wissen möchte, wofür er sein Geld ausgibt.

Dentallaboratorien haben in der Vergangenheit viel unternommen, um Zahnärzte zu unterstützen, nur der direkte Rücklauf, sprich die Aufträge, blieb aus. Es gibt Wege, diesen Rücklauf zu sichern und vor allem Nachhaltigkeit zu gewährleisten. In Zukunft müssen Zahnärzte und Dentallaboratorien gemeinsam ihre Interessen regional vertreten.

Es gibt Konzepte, wie Sie gemeinsam mit Ihren bestehenden oder potenziellen Zahnärzten Patienten sowohl in die Praxen leiten und diese dann auch in der Praxis auf ein optimal auf die Patientenbedürfnisse geschultes Helferinnenteam treffen. Denn nur wenn Patienten auch innerhalb der Praxis umfassend von geschulten Helferinnen informiert und beraten werden, entscheiden sie sich letztendlich auch für hochwertige Lösungen. Der Zahnarzt mit seinen Helferinnen, der Patient und das Dentallabor werden zusammengeführt – und das unter der Regie Ihres Dentallabors. ◀

info:

dieberatungsakademie arbeitet seit Jahren erfolgreich mit Dentallaboratorien und Zahnärzten zusammen und kennt die Bedürfnisse seiner Kunden. Profitieren Sie von unserem Know-how. Wir machen Sie fit für die Zukunft.
Kontakt: Tel.: 0 27 72/58 23 03