

# Schneller zum Erfolg

*Viele Patienten wissen nicht, welche wirkungsvollen und innovativen Lösungen die Zahnmedizin bei Zahnproblemen bietet. Jede Zahnarztpraxis hat ein Potenzial an Kassenpatienten, die bereit sind, Privatleistungen zu zahlen.*

## | Antje Kaltwasser



### die Autorin:

**Antje Kaltwasser** ist zertifizierte Diplom-Verkaufs- und Verhaltenstrainerin mit dem Schwerpunktthema Unternehmensberatung für konzeptionelles Praxis-Coaching und zertifizierte Qualitätsmanagement-Beauftragte nach TÜV-Richtlinien.

### kontakt:

#### Kaltwasser-Coaching

Antje Kaltwasser  
Angerstraße 16  
06844 Dessau

Tel.: 03 40/7 91 17 49

Fax: 03 40/2 16 53 66

E-Mail: [info@kaltwasser-coaching.de](mailto:info@kaltwasser-coaching.de)

[www.kaltwasser-coaching.de](http://www.kaltwasser-coaching.de)

#### Ausbildungstermine 2006:

25.01.2006 Hamburg

26.01.2006 Hannover

13.02.2006 Göttingen

14.02.2006 Leipzig

18.04.2006 Berlin

26.04.2006 Magdeburg

04.05.2006 Erfurt

Anmeldung: 14 Tage vor Ausbildungsbeginn,  
Fortbildungspunkte werden erteilt.

Sie als Zahnarzt oder Zahnärztin erbringen täglich hoch qualifizierte Leistungen. Dazu müssen Sie viel Geld und Zeit in Personal, Weiterbildung, Praxiseinrichtung und Technologie investieren. Gesundheitsleistungen auf dauerhaft hohem Niveau können Sie jedoch nur erbringen, wenn Sie auf der anderen Seite ein leistungsgerechtes Honorar erzielen. Dieses Potenzial gilt es zu aktivieren, auch um Ihre zahnmedizinischen Fachangestellten langfristig mit zu motivieren. Immer wieder höre ich: „Wenn ich meine Angestellten zu einer Weiterbildung geschickt habe, im Schnitt ein bis zwei Tage, kamen sie tatsächlich voller Motivation wieder. Doch in ihrer Abwesenheit stapelten sich Materialbestellungen, Abrechnungs- und Büroarbeiten und Recall-Telefonate mussten auf den verbleibenden Rest der Woche verteilt werden. War die liegen gebliebene Arbeit nach drei bis vier Tagen wieder aufgearbeitet, war ein Großteil der Motivation schon wieder verpufft und der Rest dann spätestens nach den übernächsten Tagen.“ Schade eigentlich, denn daher fragen sich viele, was nützen Schulungen und Weiterbildungen für unser Personal eigentlich, sie kosteten letzten Endes nur Geld.

Doch es gibt eine Lösung, eine mit der Sie den Privatumsatz Ihrer Patienten effektiv und langfristig steigern können.

#### Das Konzept

Und Sie fragen sich jetzt, wie diese Weiterbildung heißt? Es ist die „Ausbildung zur zertifizierten Dentalberaterin“. Diese Ausbildung ist eine Investition in die Zukunft, denn jede Weiterbildung für Ihr Personal ist eine Weiterentwicklung Ihres Unternehmens.

Die Ausbildungs-/Schulungsmethode zur Dentalberaterin wurde über drei Jahre lang entwickelt und sogar vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) im Bereich medizini-

scher Dienste im Jahr 2000 ausgezeichnet. Der Erfolg der Maßnahme lag in den Ergebnissen der einzelnen Teilnehmerinnen, die in konkreten Zahlen gemessen wurden. Höchster Umsatz im Quartal, der gemessen wurde, lag bei 12.500 € bis 15.500 € bei den Dentalberaterinnen, die im Praxisalltag stark integriert waren. Bei den Verwaltungs-/Abrechnungspersonal konnte ein Zusatzumsatz von 4.500 € bis 6.000 € gemessen werden.

Mit der Ausbildung zur Dentalberaterin erreichen wir die höchstmögliche Entlastung des Zahnarztes. Die Dentalberaterin übernimmt nach Befund selbstständig die qualifizierte Patientenberatung, also den Verkauf. Das Konzept der Dentalberaterin kann ohne großen Aufwand in den täglichen Praxisablauf integriert werden. Das Kosten/Nutzen-Verhältnis zeichnet sich mehrfach schon während der Ausbildungsmaßnahme aus. Ihre Investition wird somit langfristig am Leben erhalten und Sie tragen einen wesentlichen Anteil dazu bei, dass der Trend zum weiteren Arbeitsplatzabbau in dieser Branche gestoppt wird.

Meine Garantie: Für jeden Euro, den Sie in die Ausbildung investieren, hole ich gemeinsam mit Ihrer Angestellten das Doppelte wieder heraus. Wie interessant ist das für Sie?

#### Konzeptionelles Praxis-Coaching realisiert folgende Praxisziele:

- mehr Umsatz mit hochwertigen Privatleistungen
- sich von anderen Zahnarztpraxen abheben
- Ihre Patienten werden begeisterte „Praxis-Empfeher“
- mit weniger Zeitaufwand höhere Erträge erzielen

Wünschen Sie weitere Informationen zum Thema? Sind Sie an einem Tagesseminar/Bausteinseminar für Ihre Zahnarztpraxis interessiert?

Dann vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin. II