

Persönlicher Service

Exklusiv Gold setzt auf persönlichen Kontakt zum Kunden.

Als Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller überzeugt Exklusiv Gold durch Betreuung und Engagement. Der außergewöhnliche Service und die persönliche Betreuung der Kunden durch den Geschäftsführer und alleinigen Inhaber von Exklusiv Gold, Jörg Bruschke, kommt sehr gut bei den Kunden an. Außerdem sorgen die langjährigen Mitarbeiter/-innen im Innendienst für einen reibungslosen Ablauf aller Kundenaufträge und -anfragen. „Durch unsere faire Preispolitik, unsere qualitativ hochwertigen Produkte ‚made in Germany‘ und die garantierte persönliche Betreuung möchten wir Sie von der Leidenschaft unseres Tuns überzeugen“, so Bruschke. „Seit mehr als 30 Jahren produzieren wir in Deutschland Dentallegierungen auf hohem Niveau. Die Produktion erfolgt nach den strengen Qualitätsstandards der ISO, sodass wir Ihnen immer eine gleichbleibende und überzeugende Qualität liefern. Unser Angebot ist umfangreich, praxisbe-

zogen und deckt alle Anwendungsbereiche ab. Die Qualität unserer Produkte garantiert eine optimale Biokompatibilität und einfache, sorgenfreie Verarbeitung. Wir liefern schnell und zu fairen Preisen.“ „Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Bruschke potenzielle Kunden gern auf, seinen persönlichen Service zu testen. Bruschke betont außerdem, dass das Motto von Exklusiv Gold „Wenn auch Sie mehr erwarten“, Programm ist. **ZT**

ZT Adresse

Exklusiv Gold by Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de



Fussball-WM 2018: Es geht wieder los!

Anpfiff für die WM und das Tippspiel der OEMUS MEDIA AG:
Die Fußball-WM 2018 in Russland tippen und tolle Preise gewinnen.

OEMUS MEDIA
WM-TIPPSPIEL

Werde zum WM-Propheten

Am 14. Juni 2018 ist es endlich wieder so weit. Die 21. Fußballweltmeisterschaft sorgt vier Wochen lang für Ausnahmezustand. Bis zum 15. Juli 2018 kämpfen 32 Mannschaften in Russland um den begehrten WM-Pokal. Was wäre ein WM-Jahr ohne OEMUS-Tippspiel? Sicher nur halb so lustig. Bis zum Endspiel in Russlands größtem Fußballstadion, dem Luschniki-Stadion in Moskau, begleitet die OEMUS MEDIA AG wieder alle

Fußballbegeisterten mit ihrem beliebten Tippspiel. Los gehts am 14. Juni mit der Begegnung Russland vs. Saudi-Arabien. Zur Teilnahme am WM-Tippspiel braucht es einfach nur eine kostenlose Registrierung und vielleicht ein wenig Fußballverrücktheit. Unter wmtipp.oemus.com können sich die Tippspiel-Teilnehmer unter einem Benutzernamen ihrer Wahl anmelden und das Ergebnis der jeweiligen Begegnung tippen. Also, ran an den Ball, mitgetippt und tolle

Preise vom Platz getragen. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen. **ZT**



ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
info@oemus-media.de
www.oemus.com

ANZEIGE

FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

microtec Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de www.microtec-dental.de

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

per Fax an +49 (0)2331 8081-18

*Preis zzgl. MwSt. und Versand



Frage: Ich bereite mich auf alle Eventualitäten beim Besuch einer Zahnarztpraxis vor und verteile daher viel Informationsmaterial. Warum meldet sich im

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Anschluss die Praxis nicht bei mir?

Thorsten Huhn: In der Frage stecken drei Kernthemen: 1.) „Wie bereite ich mich inhaltlich auf den Besuch einer Zahnarztpraxis vor“, 2.) „Welche Informationen stelle ich dem Zahnarzt/der Zahnarztpraxis vor/während/nach meinem Besuch zur Verfügung“ und 3.) „Wie sieht die Vereinbarung mit der Praxis am Ende des persönlichen Besuchs aus?“

Zum ersten Thema: Die Vorbereitung auf alle Eventualitäten mag ein hehres Ziel sein, ist aus meiner Sicht aber gar nicht notwendig. Klar können Helferin oder Zahnarzt gezielte Fragen stellen, die Sie dann nicht mithilfe von bebildertem Informationsmaterial in der Tiefe erklären können. Aber ist es denn immer nötig, dass Sie die Antwort auf eine Frage gleich parat haben? Ist es nicht viel sympathischer, wenn Sie die Frage mit ins Labor nehmen, sich Gedanken dazu machen, eine passgenaue Antwort entwickeln und diese dann in einem Folgetermin inkl. Infomaterial oder gar einer Live-Arbeit zum Besten geben? Meiner Meinung nach ist das der

beste Weg, um noch viel vorbereiteter und ausgestattet mit den richtigen Mitteln das Gespräch professionell zu vertiefen. Also vertrauen Sie auf Ihre Selbstkompetenz und gehen Sie mit inhaltlichen Lücken richtig um.

Zum zweiten Thema: „Viel hilft viel“ ist eine klassische Binsenweisheit, insofern ist viel Informationsmaterial in der Regel nicht sinnvoll. Das gilt besonders dann, wenn keiner in der Zahnarztpraxis nach all diesen Informationen gefragt hat. Dazu kommt, dass die zur Verfügung stehende Zeit zur Sichtung von Informationsmaterial denkbar knapp ist und „viel“ Information nicht zur Lesemotivation beiträgt. Übersetzt heißt das, dass die richtige Information in der richtigen Aufarbeitung zum richtigen Zeitpunkt dem Interessierten zur Verfügung gestellt werden muss. Im vertrieblichen Arbeitsalltag des Labors heißt das, dass der Außendienst mit einem Thema in die Zahnarztpraxis geht. Die marketingseitige Aufbereitung ist kurz und bündig, lässt sich innerhalb weniger Sekunden „lesen“ und macht Lust auf mehr Information zum glei-

chen Thema. Erst in einem Folgetermin werden bei Bedarf tiefer gehende Informationen zur Verfügung gestellt. Das kann vom Produktflyer, über den Kostenvoranschlag bis hin zum Anschauungsmodell gehen. Lassen Sie nie alle Informationen, egal ob Imagebroschüre, Technikkarten oder Einladungen zu Fortbildungen bei einem einzigen Besuch in der Praxis liegen. Picken Sie ein Thema heraus und sprechen Sie mit der Helferin oder dem Zahnarzt darüber. Und wenn die Praxis nicht interessiert ist, dann nehmen Sie beim nächsten Besuch das nächste Thema. Ihr „Gesicht“ häufiger zu zeigen, ist im Vertriebsprozess sehr wertvoll. Zunächst gilt zum dritten Thema: Verlassen Sie nie eine Zahnarztpraxis ohne eine möglichst konkrete Folgevereinbarung. In der Regel ist das ein Folgetermin. Ohne eine Vereinbarung gibt es eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die Praxis sich (trotz der tollen Informationen) nicht bei Ihnen meldet. Klopfen Sie das Interesse Ihres Gesprächspartners am Thema ab. Fragen Sie, was Sie tun können, um das Inte-

resse zu wecken. Sprechen Sie mit Engagement (aber nicht zu lange) über das Thema. Konzentrieren Sie sich auf ein Thema und lassen die anderen Themen/Informationen in der Tasche. Sollten Sie trotzdem auf Zurückhaltung oder Ablehnung stoßen, so gehen Sie damit selbstkompetent positiv um und kündigen Ihren nächsten Besuch mit einem noch spannenderen Thema an. Damit holen Sie sich das „Go“, um wiederkommen zu dürfen, und haben damit Ihre Vereinbarung. Also, nehmen Sie bei Ihren Praxisbesuchen nur ein Thema mit, gerne auch mit übersichtlichem Infomaterial genau zu diesem Thema, richten Sie Ihre Vorbereitung genau auf dieses eine Thema aus und beenden Sie den Besuch mit einer beiderseitigen Vereinbarung. Das erhöht deutlich Ihre Chancen weiterhin mit der Praxis in Kontakt zu bleiben. Viel Erfolg.

Thorsten Huhn – coaching & training
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02735 6198482
Mobil: 0160 8580300
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Exploring Nature

Die Zirkonzahn Forest School ist die neue Weiterbildungsstätte in Prettau.

„Selbst gebackenes Brot und Butter stehen auf dem Holztisch der Bauernküche. Neben dem warmen Herd liegt gestapeltes Holz. Die Fenster geben den Blick frei zum nahen Wald und rauen Berg. Saubere und kalte Luft draußen, drinnen aber richtig warm und gemütlich. Darin werkeln: achtsame, fleißige Hände, der Tradition verpflichtet und vereint im Ziel, etwas Schönes zu erschaffen.“ Für die neueste Weiterbildungs-

stätte der Zirkonzahn Schule hat Enrico Steger ein 100 Jahre altes Bauernhaus umgebaut. Abgeschieden im Wald der Gemeinde Prettau, inmitten lautstarker Stille, liegt die Zirkonzahn Forest School. Wer eintritt, spürt mit jedem knarrenden Schritt die Kraft aus Tradition und Ruhe. Bis zu sechs Teilnehmer leben hier fünf Tage in enger Verbindung zur Natur – ohne Smartphone, Radio, Fernsehen. Die Teilnehmer ver-

sorgen sich selbst, wandern, erleben die Gemeinschaft und konzentrieren sich ganz auf die zahntechnische Lehre. Diese folgt dem Beispiel des guten Handwerks, ist aber zugleich gängiger Praxis voraus. Denn in den geschichtsträchtigen Mauern erwarten die Teilnehmer modernste digitale Technologien: individuelle Patientenvermessung mit 3-D-Gesichtsscanner, PlaneSystem®, Kieferregistriersystem Plane Ana-

lyser, digitales Einartikulieren, Implantatplanung, Aufstellen, computergestützte Fertigung – alles wird in einen kompletten Workflow zusammengesetzt und praktisch gelehrt. Der nächste deutschsprachige Forest School-Termin für Zirkonzahn Systemanwender und ihre Behandler findet vom 27. bis 31. August statt. Auf Anfrage sind auch Sondertermine für geschlossene Gruppen möglich. Information

und Anmeldung unter: www.forestschool.zirkonzahn.com oder +39 0474 066650. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066680
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

