

# Lesenswerter Blog für Zahnmediziner und Zahntechniker

Komet Dental kommuniziert ab sofort sein Know-how rund um rotierende Werkzeuge und Instrumente im neuen Digital Blog.

Problem trifft Lösung:  
Digital. Der Komet Blog.



Manche tun es Tag für Tag. Andere nur im Urlaub oder nur zu bestimmten Anlässen. Und wieder andere fokussieren sich auf fachspezifische Themen. Die Rede ist vom „Bloggen“. Ein ansprechend aufbereiteter und informativer Weblog kann wertvoller Begleiter im Alltag sein – auch im Dentallabor. Dies hat das Unternehmen

Komet erkannt und setzt nun zusätzlich zu bewährten Kommunikationskanälen auf den Digital Blog. Neue Technologien, sinnvolle Innovationen und zukunftsorientierte Trends – wenn es um rotierende Werkzeuge geht, bleiben Zahntechniker mit dem Digital Blog immer auf dem aktuellen Wissensstand.

## Wieso, weshalb, warum ...

Die Beiträge auf dem Digital Blog haben einen starken Praxisbezug und decken Bereiche aus Zahnmedizin, Assistenz und Zahntechnik ab. Wie wird die ideale Präparation für die keramische Restauration erzielt? Wie kann die Zirkonoxid-Restauration vor dem Sintern bearbeitet werden? Womit kann eine Auf-

bisschiene einfach und effizient ausgearbeitet werden? Was tun, wenn „Froschaugen“ aus der keramischen Verblendung hervortreten? In einer erfrischenden Mischung aus komplexen und soften Themen deckt der Digital Blog das breite Spektrum der Zahntechnik ab. Experteninterviews, Produkte, Neuheiten, Anwendungsvideos, Lösungswege und Fallbeispiele – Fachspezialisten geben wertvolle Einblicke in ihr Wissen und vermitteln auf Basis ihrer Erfahrung zahlreiche Tipps und Tricks für den Arbeitsalltag. Die Beiträge entstehen in Kooperation mit Fachjournalisten, Professoren und Zahnärzten sowie Zahntechnikern.

## Denn am Ende des Tages ...

Ganz bewusst hat sich Komet für die Kommunikation über den Digital Blog mit einer gemischten Autorenschaft und den vielfältigen Themen entschieden; denn am Ende des Tages zählen die Qualität und der effiziente Weg zum Ziel!

**Der Weg zum Digital Blog:** Über die Navigationsleiste auf [www.kometstore.de/blog](http://www.kometstore.de/blog) gelangen Leser direkt zum Blog. Tipp: Am besten unter „Favoriten“ auf dem Rechner hinterlegen oder den Blog gleich per RSS-Feed abonnieren. **ZT**

## ZT Adresse

**Komet Dental**  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 05261 701-700  
Fax: 05261 701-289  
info@kometdental.de  
www.kometdental.de  
www.kometstore.de/blog

ANZEIGE

**Acry Lux V**  
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)  
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

## » EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

*Frage: Wie schaffe ich es, meine Einzigartigkeit in den Zahnarztpraxen rüberzubringen?*

Claudia Huhn: Herzlichen Glückwunsch zu der Erkenntnis, dass Sie einzigartig sind. Damit haben Sie vielen Kolleginnen und Kollegen schon einen großen Schritt voraus.

Lassen Sie uns vielleicht einmal schauen, wie Sie Ihre Einzigartigkeit gerade nicht in den Zahnarztpraxen rüberbringen können:

### 1. Kundenakquise über zahn-technische Produkte

Zahn-technische Produkte, also Ihre unternehmerische Kernkompetenz sind eben alles, aber in der Regel nicht einzigartig. Nahezu jedes Ihrer Produkte kann Ihr Wettbewerb kopieren oder zukaufen.

### 2. Kundenakquise über das Gesetz der großen Zahl

Viele Kontakte ergeben viele Kontrakte, so hat es die Vertriebsliteratur viele Jahre beschrieben. Sicherlich ist diese Aussage nicht ganz ohne Wahrheit, allerdings ist dieser Weg sicherlich der falsche, wenn es um die eigene Einzigartigkeit geht. Beim Gesetz der großen Zahl geht es darum, möglichst viele Kontakte innerhalb einer gewissen Zeit zu realisieren. Damit steigt

zwar die Wahrscheinlichkeit, irgendwann auf ein Gegenüber mit Bedarf zu treffen, aber der Weg dorthin ist steinig und mit viel Ablehnung verbunden.

### 3. Kundenakquise ohne Konzept

Kundenakquise folgt einer Choreografie, das haben Sie vermutlich schon oft in einem Expertentipp von uns gelesen. Nur wer weiß, was er im nächsten Kontakt zu einer Praxis mit dorthin nehmen will, der kann sich entspannt auf das wirklich Wichtige, nämlich den Austausch auf der emotionalen Ebene, konzentrieren.

### 4. Kundenakquise ohne Konstanz

Vertrauen entsteht über Kontakte. Nur wer mit seinen Zielkunden regelmäßig in Kontakt tritt, also eine gewisse Konstanz an den Tag legt, der hat eine Chance, das notwendige Vertrauen im Gegenüber aufzubauen, um eine Gelegenheit für „mehr“ zu bekommen.

Diese vier Punkte führen dazu, dass Sie a) mit Ihrem Wettbewerb vergleichbar sind und b) keine Beziehung in die von Ihnen akquirierten Zahnarztpraxen aufbauen können. Einzigartigkeit zeigt sich immer dort, wo es Ihnen gelingt, mit

den Menschen vor Ort in Kontakt zu kommen. Kontakt im Sinne von „miteinander agieren“. Miteinander agieren, also Aktion, entsteht dann, wenn ein Kontakt aus Geben und Nehmen, aus miteinander Reden besteht. Die kommunikativen Mittel der Wahl sind Fragen, statt Aussagen, Zuhören statt Reden, Interesse am Gegenüber statt Wissensvermittlung. Ihre persönliche Einzigartigkeit zeigt sich dann am Stärksten, wenn es Ihnen gelingt, Ihr ehrliches Interesse an Ihrem Gegenüber deutlich zu machen. Ihr Interesse an Ihrem Gegenüber baut Vertrauen auf und schafft dessen Bereitschaft, sich mit Ihnen auseinander zu setzen, Ihnen zuzuhören. Und das ist der Moment, in dem Sie Ihre Themen unterbringen können. Ohne Vertrauen,

ohne die Bereitschaft, sich mit Ihnen und Ihren Themen auseinanderzusetzen, hören Sie immer wieder die gleichen Aussagen: Ich habe meine Labore. Danke, wir sind gut versorgt. Nein, ich brauche kein weiteres Labor. Probieren Sie es aus. Es gibt nichts zu verlieren, Sie können nur gewinnen. Denn alles, was Ihnen Ihr Gegenüber von sich erzählt, ist wertvoller Input für Sie, den Sie in einem nächsten Kontakt wiederverwenden können. Jeder Mensch ist einzigartig. Und jeder kann es, mit ein bisschen

Übung und/oder Anleitung, schaffen, diese auch zu zeigen.

Claudia Huhn  
Beratung Coaching Training  
Hohe Straße 28 b  
57234 Wilnsdorf  
Tel.: 02739 891080  
Fax: 02739 891081  
ch@claudiahuhn.de  
www.claudiahuhn.de

