

Teil 3/3

Mit Hypnose Angstpatienten dazugewinnen

| Heiko Schwarztmann

Nach den ersten beiden Teilen dieser Serie über Hypnose im zahnärztlichen Bereich (grundlegende Mechanismen und praktische Anwendungen) geht es in diesem dritten und letzten Teil um die Nutzung von Hypnose zur langfristigen Patientengewinnung.



macht. Durch die einfachen Möglichkeiten für Patienten, sich buchstäblich über alles zu informieren (zum Beispiel verschiedene Behandlungsmethoden und Anbieter), interessieren sich gerade Angstpatienten für Varianten, die in traditionellen Behandlungsmethoden nicht vorkommen.

Ihr entscheidender Vorteil bei der Angstpatientengewinnung

Hier liegt nun der entscheidende Vorteil bei der Gewinnung von Angstpatienten für Ihre Praxis. Mit hypnotischen Techniken haben Sie die Möglichkeit, gezielt auf die jeweilige Angst

info.

Kostenloses Angebot für ZWP-Leser
Online-Webinar (30. Juni, 19.00 Uhr):
 „Wie Sie mit Hypnose Angstpatienten zu langfristigen Kunden machen können“

Abrufbar ist das Angebot unter:
<http://coachingeffect.de/hypnose/zahnarzt-angstpatienten/>

Unter anderem erfahren Sie in diesem 60-minütigen Online-Seminar, warum hypnotische Techniken so wirkungsvoll sind und auch bei Ihren Patienten ihren Effekt haben werden. Die Teilnehmer erhalten Erläuterungen zu den beschriebenen Techniken mit Demonstrationen und Beantwortung ihrer Fragen.

Der Wettbewerb in allen medizinischen Bereichen wird durch ständige Berichterstattungen, Bewertungen und Rezensionen sowie die allgemeine Informationsfülle durch das Internet immer härter.

Um Ihre Leistung überhaupt unter Beweis stellen zu können, müssen Sie sich zunächst im Markt gegen Ihre Kollegen behaupten. Neben zahlreichen Marketingstrategien gilt es natürlich auch, mit dem Trend der Zeit zu gehen und Patienten immer mehr Möglichkeiten zu bieten. Genau hier könnte Hypnose als Begleitung zur

Vor-, Haupt- und Nachbehandlung während eines Patientenbesuches Ihr entscheidender Vorteil sein.

Die Werbung wird automatisch für Sie gemacht

Hypnose funktioniert und fasziniert in den unterschiedlichsten Bereichen wie Medizin, Sport oder Therapie. Durch das gesteigerte Interesse tauchen Berichte über Hypnose in absehbarer Regelmäßigkeit in den großen Nachrichtenmagazinen auf. Somit wird Interesse generiert, für das Sie nicht explizit sorgen müssen – die Arbeit wird zu einem großen Teil für Sie ge-

einzuwirken, egal ob diese im Zusammenhang mit den zahnärztlichen Werkzeugen steht, mit Schmerzen oder negativen Erfahrungen in der Vergangenheit. Die Techniken sind universell und lassen sich auf verschiedene Situationen, Persönlichkeiten und Bedingungen anpassen. Dadurch können Sie gezielt und individuell auf die speziellen Bedürfnisse von Angstpatienten eingehen und sie als (dauerhafte) Patienten gewinnen.

Medizinerwahrnehmung nicht gleich Patientenwahrnehmung

Ein sehr wichtiger (und keinesfalls zu unterschätzender Faktor) ist, dass Hypnose womöglich in der Wahrnehmung einiger Mediziner nicht als valide Methode betrachtet wird. In der Wahrnehmung von Patienten jedoch sehr wohl. Dies ist von entscheidender strategischer Bedeutung. Genau hier können Sie sich bei der Gewinnung von Angstpatienten als bedarfsorientiert,

flexibel und zeitgemäß gegenüber Ihren potenziellen neuen Patienten präsentieren. Gerade sehr traditionsbewusste und konservative Kliniken und Praxen berücksichtigen Methoden wie Hypnose zum Teil überhaupt nicht.

Das Besondere an Angstpatienten

Menschen, die an Ängsten, Panikattacken oder Phobien leiden, müssen nicht im Handumdrehen zu hundert Prozent „geheilt“ werden. Selbst kleine Verbesserungen der gegenwärtigen Situation sind für diese Menschen oft wahre Quantensprünge, da sie über Jahre hinweg nicht die geringste Veränderung ihrer Situation erlebt haben. Sie haben mithilfe wirklich leicht zu erlernender hypnotischer Techniken große Chancen, diese Veränderungen herbeizuführen. Die Erfahrung zeigt, dass der Grad an Entspannung (die allein schon angstreduzierend wirkt) meist schon in der ersten Anwendung ausreicht, um für den Patienten eine positive Erfahrung

zu kreieren, auf der sich zumindest aufbauen lässt. Hierin liegen konkrete Chancen, messbare und spürbare Resultate zu erzielen, die es Angstpatienten erlauben, sich bei Ihnen wieder regelmäßigen und notwendigen Behandlungen zu unterziehen.



Infos zum Autor

kontakt.

Heiko Schwarztmann

coachingeffect –
Veränderungen einfach machen
Friedbergstr. 32, 14057 Berlin
Tel.: 030 30205005
info@coachingeffect.de
www.coachingeffect.de

ANZEIGE

PEELVUE⁺

Der validierbare, selbstklebende Sterilisationsbeutel



- ✓ Validierungssystem: Validierungsanleitung, Validierungsplan und Schließ-Validatoren, die die exakte Klebeposition der Verschlusslasche aufzeigen
- ✓ Gemäß 93/94 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2
- ✓ Erfüllt die RKI Anforderungen

DUX Dental
Zonnebaan 14
NL-3542 EC Utrecht
The Netherlands
Tel. +(31) 30 241 0924
www.dux-dental.com

Gratis PeelVue+ Kit anfragen:
info@dux-dental.com

