



GAS / ECR / ICR

Nicht frankieren  
Ne pas affranchir  
Non affrancare50384635  
000001

DIE POST


 fortbildungROSENBERG  
 MediAccess AG  
 Hofstrasse 10  
 Postfach 257  
 8808 Pfäffikon

# Erfolgsfaktoren der Zahnarztpraxis

- Wie Sie heutzutage mit Patienten gewinnen
- Was wirkt auf Antrieb bei Ihren Patienten bewundernd?
- Was kann Ihnen niemand nachmachen?

Fr. 20.5.2022 15:00 – 20:00 Uhr Zürich, Hotel St. Gotthard (am HB)

Neu

**Prof. Dr. Gerhard F. Riegl**  
 Patienten-Trendforschung +  
 Erfolgsgeheimnisse zum  
 neuen Patientenumgang



## Das Up-Date 2020

In diesem Seminar erleben Sie originäre anwendungsbezogene Erkenntnisse aus langjähriger, mit Award ausgezeichneten Patienten-Trendforschung des Instituts Prof. Riegl sowie aus Consulting-Analysen mit Benchmarking von über 1000 Zahnarztpraxen international.

# Erfolgsfaktoren der Zahnarztpraxis

## ■ Digitalisierung betrifft den Patientenumgang noch mehr als die Praxistechnik



### Prof. Dr. Gerhard F. Riegl

- Dozent für Marketing & Management
- Gründer und Wissenschaftlicher Direktor des Instituts für Management im Gesundheitsdienst Augsburg [www.prof-riegl.de](http://www.prof-riegl.de)
- Der Zahnarzt-Marketingpionier seit 40 Jahren und Trendforscher mit über 1 Mio. Patientendigitalisierungen in allen Healthcare Bereichen

## Was wollen unsere Patienten?

Patienten lieben die unbezahlbar wertvolle, nicht käuflich erwerbbar **«Excellence in Menschlichkeit»** bei ihrer zahnärztlichen Betreuung. Das muss für Zahnärzte keine grossen Kosten verursachen. Auf der Basis von **60 000 Zahnarzt-Evaluationen** hat der Referent in bislang 1000 Praxen/Kliniken herausgefunden und Bestseller publiziert, **wie Patienten ticken** und welche **erfolgs wichtigen Trends** jetzt durchschlagen.

## Schwerpunkte

- Zahnärztliche Fachqualität ist wichtig und wird von Patienten erwartet/vorausgesetzt. Den Ausschlag gibt aber **verblüffend gute empathische Qualität**.
- Für wirkungsvolle Kommunikation mit Patienten in der zahnärztlichen Praxis gibt es neue **Goldene Spielregeln**, die herkömmliche Methoden auf den Kopf stellen.
- Zahnarztwerbung wirkt nicht mehr wie bisher. Eigenlob «stinkt» und **Patienten sind von Werbung zunehmend genervt**. Werbung wird mehr von Zahnärzten geliebt als von Patienten.
- **Internetpräsenz** ist wichtig, aber **kein alleiniges Erfolgsrezept**. Das Misstrauen bei gestylten Internetseiten und Bewertungen steigt rasant.
- **Menschen hören mehr auf Menschen**. Deshalb werden Mitarbeiterinnen zu Praxis-Influencern und zu digitalen Spezialisten für Patienten-Datenökonomie.
- **Tipps**, Aufbau des grössten «Mitarbeiter-Teams» am Ort für Ihr Zahnärztemarketing mit begeisterten Fans.

## Was ist erfolgsentscheidend?

Qualitäts- und erfolgsentscheidend ist die beeindruckende **Erlebnis-Perlenkette der Praxis von A bis Z** mit **«Moments of Excellence»** für Patienten an den richtigen Stellen, noch vor dem guten Behandlungsergebnis. Unsere technikgetriebene Zeit löst Sehnsüchte der Patienten nach mehr menschlichen Erlebnissen und passgenauer Personalisierung aus. Dank datengestützter Human-Intelligenz können Zahnärzte und Praxisteams in der analogen Praxis mit einfachen Mitteln zu unschlagbaren Patientenverstehern aufsteigen. Die gute alte **Kompetenz von Menschlichkeit** erlebt ein grosses digitales Comeback: Gedanken lesen bei Patienten, Wünsche identifizieren, Verhaltensmuster treffsicher vorhersagen, Erinnern an Neigungen und Vorlieben sowie Anwendung von Algorithmen werden zum **ausschlaggebenden Goldstandard**. «Power of Empathy» ist der Schlüssel zur erfolgreichsten Patientenführung aller Zeiten. Es lohnt sich, mit seinem Team die empathischen Muskeln mit aller Kraft zu verstärken. **Patienten wollen heute beim Zahnarzt vertrauensvoll beraten werden und mitentscheiden**. Mit empathischem Marketing 4.0 erreichen Sie, dass Patienten nondirektiv «das wollen, was Sie wollten, dass Patienten wollen sollten» und Patienten somit besonders stolz und glücklich werden.

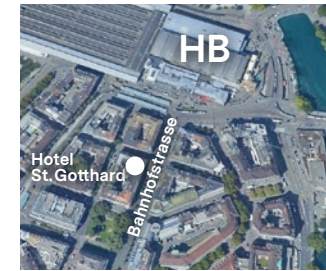
## Was lernen Sie in diesem Seminar?

Alles, was wichtig ist, um im Leben Ihrer Patienten rund um Zahngesundheit und -ästhetik eine immer wichtigere Rolle spielen zu dürfen sowie um jede Art von Patientenentfremdung zu vermeiden. Digitalisierung verändert nicht nur die Zahnmedizin, sondern auch die Patienten und deren Erwartungen hinsichtlich Kommunikation und Umgang. Die gute Seite der Digitalisierung bringt Sie als Zahnarzt mit Ihren Patienten mehr als bisher menschlich zusammen. Die Schlussfolgerung für Sie als Zahnarzt aus dem Wandel von der bisherigen Leistungsgesellschaft zur Wirkungsgesellschaft: **Höchste Wirkungen erzielen Sie als bester Patientenversther**. Effizienzwahn (billiger, schneller, mehr) ist eine Sackgasse für nachhaltig positive Praxisentwicklung. **Marktintelligente Effektivitätssteigerungen** mit richtigen und wichtigen Prioritäten sichern Ihre berufliche Prosperität. Patientenorientierte Aufrüstung für selbständige Praxen gegen bedrohliche Fremdbestimmung, Systemwettbewerber, institutionelle Datenfarmer und Patientenschlepperorganisationen. Die revolutionäre Erfolgssystematik mit einem individuellen zahnärztlichen Streaming-Konzept macht Sie uneinholbar durch: **einzigartige, unverzichtbare und unaustauschbare Beziehungspflege bei Patienten**.

# Kontakt

## fortbildungROSENBERG

MediAccess AG, Hofstrasse 10  
CH-8808 Pfäffikon SZ  
Tel. +41 (0)55 415 30 58  
Fax +41 (0)55 415 30 54  
[www.fbrb.ch](http://www.fbrb.ch)



**Hotel St. Gotthard (am HB)**  
Bahnhofstrasse 87  
8001 Zürich  
Tel. +41 (0) 44 227 77 00  
[www.hotelstgotthard.ch](http://www.hotelstgotthard.ch)

# Anmeldung

auch online auf [www.fbrb.ch](http://www.fbrb.ch)

**Zürich**, Fr. 20. Mai 2022 15:00–20:00 Uhr  
Hotel St. Gotthard (am HB)

K1743

Kursgebühr (inkl. Verpflegung)

Zahnarzt/-ärztin CHF 350.–  
 DH / DA CHF 290.–

Namen aller Teilnehmer/-innen (in Blockschrift):

.....

Rechnungsadresse/Praxisstempel:

.....

.....

E-Mail:

Datum: Unterschrift:

.....

**Allgemeine Geschäftsbedingungen:** Die Rechnung ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt zu bezahlen. Eine Stornierung der Anmeldung muss schriftlich erfolgen und wird nicht telefonisch entgegengenommen. Bei Abmeldungen bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungstermin wird die Kursgebühr abzüglich der Umtriebsentschädigung (CHF 80.–) zurückerstattet. Bei späterer Abmeldung wird die Kursgebühr nicht zurückerstattet. Mit der Anmeldung wird eine Bewilligung für eine periodische Kontaktaufnahme per E-Mail (Newsletter) erteilt und Einverständnis mit den vollständigen AGB erklärt. Die vollständigen AGB finden Sie auf [www.fbrb.ch](http://www.fbrb.ch). Auf das Rechtsverhältnis ist ausschliesslich Schweizer Recht anwendbar. Ausschliesslicher Gerichtsstand ist Zürich-Stadt. CHE-112.295.268 MWST