

EINLADUNG

Workshop: **Effiziente Patientenberatung in der Praxis**
 Referent: Christine Moser-Feldhege, systemischer Business-Coach
SEMINAR-ORT: **Dentallabor Esser GmbH, Gewerbepark Brand 64, 52078 Aachen**
 Termin: **Freitag, 5. Juli 2019, 09:00 - 17:00 Uhr**
 Kursgebühr: € 360,- zzgl. MwSt. **Partnerarif**
 € 440,- zzgl. MwSt. **Normaltarif**
 Anmeldung: per Fax unter 0241 900831-28

Effiziente Patientenberatung in der Zahnarztpraxis mit dem DISG-Persönlichkeitsprofil

Sie entdecken mit dem in Deutschland meistverwendeten Persönlichkeitsmodell einen praxisnahen Weg, Ihre Kommunikationskompetenz weiterzuentwickeln. Das ermöglicht Ihnen zielgerichtete Patientenberatung im Sinne Ihres Praxisleitbildes.

- Sie lernen unterschiedliche Verhaltenstendenzen zu erkennen und können dies für eine auf den Patienten abgestimmte Kommunikation nutzen.
- Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen in der Kommunikation und im Umgang mit anderen und lernen, effizienter zu kommunizieren und agieren.
- Sie entwickeln Strategien für die konkrete Umsetzung im Alltag.

Das **persolog® Persönlichkeits-Modell (DISG)** beschreibt menschliches Verhalten anhand der vier Verhaltensdimensionen dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderen besser zu verstehen.

Beispielsweise sind ...

- ... Menschen mit dominantem **Verhaltensstil (D)** motiviert, Probleme zu lösen und schnelle Ergebnisse zu erreichen, sind aber häufig ungeduldige Zuhörer.
- ... Menschen mit initiativem **Verhaltensstil (I)** motiviert, andere zu überzeugen und zu beeinflussen. Sie sind offen und drücken ihre Gedanken und Gefühle meist optimistisch aus, sind aber keine konzentrierten Zuhörer.
- ... Menschen mit stetigem **Verhaltensstil (S)** motiviert, ein berechenbares Umfeld schaffen. Sie sind geduldige und gute Zuhörer.
- ... Menschen mit gewissenhaftem **Verhaltensstil (G)** motiviert, hohe Standards zu erreichen. Weil diese Personen Ärger vermeiden möchten, achten sie auf Präzision und Genauigkeit und Qualität, erwarten dies aber auch immer von Ihrem Umfeld. Bevor sie handeln analysieren sie Situation genauestens.

Die Seminare richten sich an Menschen, die ihre persönliche, kommunikative und soziale Kompetenz verbessern möchten, um dentale Beratung optimal auf Ihre Patienten abzustimmen. Durch die kleine Gruppengröße erreichen wir einen hohen Lernfaktor.

Ihre GERL. Akademie



		Wie nehme ich mein Umfeld wahr?	
		anstrengend/ stressig	angenehm/ nicht stressig
Wie reagiere ich auf mein Umfeld?	bestimmt	D Dominanz	I Initiative
	zurückhaltend	G Gewissenhaftigkeit	S Stetigkeit