

EINLADUNG

Informationsdienstag - Innovatives Praxismanagement – Zielführendes Beraten und Verkaufen

Referentin: Ulrike Post, Executive Coach; Trainerin - u.a. für Innovatives Praxismanagement; Coach- und Trainer-Ausbilderin. ZMF, ZMV, ZMP
Ort: GERL. München, Garmischer Str. 35, 81373 München
Termin: **Dienstag, 07. Mai 2019, 18:30 – 20:30 Uhr**
Gebühr: € 35,- zzgl. MwSt.
Anmeldung: per Fax unter 089 203206-939

In Ihrer Praxis sind Sie neben Mediziner auch Unternehmer, Führungskraft, Berater, Verkäufer, Ausbilder und mehr. All diese weiteren Aufgabenbereiche erfordern unterschiedlichste Kompetenzen sowie Wissen und Fertigkeiten, die im zahnmedizinischen Studium nicht vermittelt werden.

Die zunehmenden unternehmerischen Herausforderungen erfordern von Ihnen Höchstleistungen und innovatives Praxismanagement. Fachwissen allein - selbst wenn auf dem neuesten Stand gehalten - reicht heute nicht mehr aus.

In unserer Dienstsreihe „Innovatives Praxismanagement“ vermittelt Ihnen unsere Referentin Frau Post in kurzen, praktisch orientierten und interaktiven Einheiten anwendbares Know How für die sogenannten Soft Skills für gelingendes Praxismanagement, und gibt Ihnen umsetzbare Tools und Strategien an die Hand.

Thema des heutigen Infodienstags ist das zielführende Beraten und Verkaufen Ihrer zahnmedizinischen Leistungen.

Eine gute Vorbereitung, eine sichere Gesprächsführung und Abschlussicherheit tragen entscheidend zum Erfolg bei. Lernen Sie die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs kennen damit Sie so in der Lage sind, die Bedürfnisse Ihres Patienten schnell zu analysieren und die optimale Lösung für ihn zu entwickeln.

Seminarinhalte:

- Anwendbare Einblicke in die Verkaufspsychologie
- Warum Einwände des Patienten die bestmöglichen Verkaufshilfen sind
- So überwinden sie Hemmungen, Ihre Leistungen zu verkaufen, und steigern Ihren Umsatz

Während der Veranstaltung können Sie praktische Verkaufserfahrungen als Fallbeispiele einbringen.

Mit freundlichen Grüßen
GERL. Akademie

