

Zahnarztpraxis

als Center of Excellence

Neue Wertschöpfungen für Zahnärzte und Labors

Entschlüsselung der Qualitätswünsche für zukunftsweisende Marketingstrategien im Dentalbereich auf der Basis von 30.000 Evaluationen

Themen-Übersicht

- Zufriedenheitsmanagement bei Patienten als Königsweg zum Erfolg der zahnärztlichen Praxis
- Fakten zu den Patienten-Erwartungen für ein zahnarzt- und patientengerechtes Praxis-Marketing
- Der Weg zur Zahnarztpraxis der Zukunft und zum Center of Excellence nach den Wünschen der Patienten
- Das Image der Zahnarztpraxis als das Vertrauenskapital bei der Patientenführung
- Von der Zufriedenheit der Patienten beim Zahnarzt zur Begeisterung für höherwertige Qualitäts-Zahnmedizin
- Die Schlüsselrolle der Praxismitarbeiterin und des Praxisteams bei der Entstehung von Spitzenleistungen und beim Umgang mit mündigen Patienten
- Mehrwert und zahnärztliche Wertschöpfungen durch die Erfolgssystematik beim Patientenumgang und durch patientengerechte Leistungen
- Zahntechniker und Zahnärzte als ideale Kooperationspartner bei der Patientenüberzeugung
- Best Practice mit Marktintelligenz und Benchmarking, um die berühmte Nasenlänge voraus zu sein

Dieses Grundlagenwerk nützt...

- ... Zahnärzten / Zahnärztinnen und Praxisteams, die ihre Patienten noch besser verstehen und noch erfolgreicher behandeln wollen
- ... allen Praxisteams, die größere Unabhängigkeit von den unplanbaren gesundheitspolitischen Veränderungen anstreben
- ... Praxisinhaber(n)/innen, die ihre qualifizierten Leistungen noch mehr veredeln wollen
- ... Praxisgründern und Praxisübernehmern, die von Anfang an, ohne „Versuch & Irrtum“, treffsichere unternehmerische Entscheidungen fällen wollen
- ... Partnern und Geschäftsfreunden der Zahnärzte, die sich bei der Kooperation im Dentalmarkt sowie bei der Imagepflege und Weiterentwicklung der Zahnmedizin verdient machen wollen
- ... zahntechnischen Laboratorien, die mit ihren Zahnärzten als Kunden eine gemeinsame unternehmerische Zukunft zum Vorteil der Patienten gestalten wollen
- ... Standesorganisationen, Kostenträgern und Beratern, die auf echtes unbürokratisches Qualitätsmanagement in der Zahnmedizin setzen
- ... allen, denen die Zukunft einer guten Zahnmedizin zum Vorteil aller Beteiligten am Herzen liegt

Entstehung des Werkes:

Dieses Studienwerk mit umfassender Marketingumsetzung konnte durch mehrjährige Beratungs- und Forschungsarbeiten sowie jahrzehntelangem Erfahrungsaustausch mit exzellenten Zahnärzten, Praxis-Mitarbeiterinnen, Zahntechnikern und Trendsettern im Dentalbereich entstehen. Der Verfasser und wissenschaftliche Leiter der großen Institutsuntersuchung mit 30.000 Zahnarzt-Evaluationen durch Patienten, Prof. Dr. G. Riegl, ist Marketing-Dozent an der Hochschule Augsburg und gilt als Wegbereiter des professionellen ärztlichen und zahnärztlichen Marketing im deutschsprachigen Raum.

Zahnarztpraxis als Center of Excellence

Verfasser: Prof. Dr. Gerhard F. Riegl

Umfang: 466 Seiten, 133 Abbildungen,
Atlasformat mehrfarbig
Tabellenteil zum Image der Zahnärzte 132 Seiten

Expresslieferung:

Verlag Prof. Riegl & Partner GmbH
Provinstraße 11, D – 86153 Augsburg
Tel. 0049 (0)8 21/567 144 -0
Fax 0049 (0)8 21/567 144 -15

Bestell-Nr.: ISBN 978-3-926047-15-1

Preis: 49 Euro

www.prof-riegl.de info@prof-riegl.de

Bestell-Coupon

bitte ausfüllen und per Fax 0049 (0)8 21/567 144-15 oder per Post an den Verlag Prof. Riegl & Partner senden



Ja, bitte liefern Sie mir / uns _____ Exemplar(e) des Grundlagenwerkes

Zahnarztpraxis als Center of Excellence

Neue Wertschöpfungen für Zahnärzte und Labors

Entschlüsselung der Qualitätswünsche für zukunftsweisende Marketingstrategien im Dentalbereich auf der Basis von 30.000 Evaluationen

Preis je Exemplar **49 Euro** (CHF 75) Bestell-Nr. ISBN 978-3-926047-15-1 (inkl. MwSt.)

ohne weitere Versandkosten, mit Schnelllieferung direkt vom Verlag

Name

Telefon / Fax

Institution

Straße (kein Postfach!)

PLZ / Ort

Land außer Deutschland



Datum

Bitte hier die Buchbestellung unterschreiben



Ihr Stempel

Für Interessenten am praxisindividuellen

Benchmarking:

Sie können für 550 Euro + MwSt. + Freiposto für die Patientenfragebögen eine gewinnbringende Praxisanalyse erhalten.

Messen Sie sich an den besten Teilnehmern aus Ihrer Region oder erkennen Sie sich selbst als besten.

Dies ist ein bequemer, schneller und patientenbeeindruckender Einstieg in Ihr eigenes Praxis-Qualitätsprogramm.

Info per Post oder Fax: 0049 (0)821/567 144-15 anfordern!

Senden Sie mir Infos zum
Benchmarking I (Zuweiserbefragung)

Senden Sie mir Infos zum
Benchmarking II (Patientenbefragung)

Weitere Studien und Werke aus der PR.&P.-Reihe Gesundheitsmanagement (www.prof-riegl.de):

Riegl, G.F.: Krankenhaus Marketing & Qualitäts-Management, ISBN 978-3-926 047-12-0, Eur 125 (CHF 190,-)

Riegl, G. F.: Ideale Kinderklinik, ISBN 978-3-926 047-13-7, Eur 49 (CHF 75,-)

Riegl, G. F.: Ideale zukunftssichere Geburtsklinik, ISBN 978-3-926 047-11-3, Eur 49 (CHF 75,-)

Riegl, G. F.: Erfolgsfaktoren in der Apotheke, (2. Auflage 2004) ISBN 978-3-926 047-16-8, Eur 49 (CHF 75,-)

Riegl, G. F.: Apotheken Novum (2009), ISBN 978-3-926 047-17-5, Eur 99 (CHF 149,-)

Riegl, G. F.: Erfolgsfaktoren für die zahnärztliche Praxis (2010) ISBN 978-3-926 047-18-2, Eur 99 (CHF 149,-)

(Stempel und Name oben nicht vergessen)