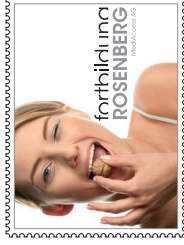




**A**



fortbildungROSENBERG  
MediAccess AG  
Hofstrasse 10  
Postfach 257  
8808 Pfäffikon

# Das neue Gold der Zahnarztpraxis

Wie Zahnärzte mit Erkenntnissen aus werthaltigen Patientendaten und innovativem Praxis-Marketing 4.0 am schnellsten zahnärztliche Tätigkeiten veredeln können.



Prof. Dr.  
Gerhard F. Riegl

Seminar für das ganze Praxisteam

FR **28. September 2018 15:00-20.00**

Uhr Zürich, Au Premier (im HB)

## Prof. Dr. Gerhard F. Riegl



Bislang hat der Referent mit seinem Institut 50 000 Zahnarzt-Evaluationen durch Patienten und 3000 Spezialisten-Evaluationen (MKGs) durch zuweisende Hauszahnärzte aus mehr als 700 Praxen durchgeführt. Er ist ein Bestseller-Autor von Zahnarzt-Marketingwerken und von über 300 Fachpublikationen zum Gesundheitsmarketing.

Dozent für Marketing und Management, Gründer und wissenschaftlicher Direktor des Instituts für Management im Gesundheitsdienst, Augsburg, Patientenforscher und wegbereitende Veröffentlichungen zum Marketing der Zahnärzte, Ärzte und Spitäler seit 40 Jahren (1976), [www.prof-riegl.de](http://www.prof-riegl.de).

Das «neue Gold der Praxis» kommt nicht vom Dentallabor, sondern es sind Einblicke mit werthaltigen Patientendaten, die Sie und Ihr Team mehr beachten sollten.

Diese Veranstaltung lohnt sich für Sie und Ihr Team, denn die besten Marketing-Aktivitäten sind unbezahlbar, nicht käuflich und brauchen kein Budget.

Ihr idealer Alleinstellungsvorteil im Internetzeitalter ist «Excellence in Menschlichkeit».

Es geht um Ihren Weg vom fachlich guten Zahnarzt zur erfolgreichen Praxis.

Für soziale Patientennähe, empathische Berührungen und emotionale Verbundenheit sollten Sie digitale Patientenerkenntnisse noch mehr anwenden.

Sympathisches und wirkungsvolles Praxis-Marketing 4.0 wird mehr von Patienten und Praxismitarbeiterinnen ausgelöst als von Selbstanpreisungen.

## Highlights der Veranstaltung

### 1. Das neue Gold der Zahnarztpraxis:

Digitalisierung mit Patientendaten stellt das zahnärztliche Praxis-Marketing 4.0 auf den Kopf und hilft bei Ihrer Work Life Balance: «Work smarter – not harder!»

### 2. Praxis-Marketing 4.0 zur überlegenen Gewinnung der richtigen Patienten für Ihre zahnärztliche Praxis:

Warum es bei Praxis-Werbung um mehr geht als um Internet und Bewertungsportale.

### 3. Praxis-Marketing 4.0 zur personalisierten und emotional bewegenden Patientenbehandlung in Ihrer zahnärztlichen Praxis:

Warum begeisternde Praxiserlebnisse noch mehr zählen als Behandlungsergebnisse.

### 4. Praxis-Marketing 4.0 zur nachhaltigen Steigerung der Patientenverbundenheit und Weiterempfehlung Ihrer zahnärztlichen Praxis:

Wie Ihre Praxis mit mehr «Excellence in Menschlichkeit» zum Sehnsuchtsort für gesunde und schöne Zähne wird.

### 5. Praxis-Marketing 4.0 mit Mitarbeiterinnen als perfekte Marken-Botschafterinnen für Sie als Behandler und Ihre Praxis:

Nichts prägt Praxis-Eindrücke stärker als gute Kommunikation und Auftritte empathischer Mitarbeiterinnen.

## Was lernen Sie in diesem Seminar?

- Wie beste Patienten-Versteher in der zahnärztlichen Praxis zu Gewinnern werden
- Erfolg durch immer besseres Gedankenlesen bei Patienten
- Mehr psychologische Überzeugung durch Erkennen / Vorhersagen von Verhaltensmustern
- Personalisierter Patientenumgang passend zur höherwertigeren Zahnmedizin
- Auch in der analogen Praxis von neuen Service-Standards grosser Internetplayer lernen
- Mit menschlicher Intuition bei Patienten künftig die künstliche Intelligenz ergänzen
- Auch im Internetzeitalter bleibt der Mensch das wichtigste Medium für Menschen

## ANMELDUNG

**Zürich** **Fr. 28. Sept. 2018** **15.00–20.00 Uhr** Au Premier (im Hauptbahnhof) **K XXXX**

Kursgebühr:  Zahnarzt/Zahnärztin: CHF 350.– (inkl. Verpflegung)  
 Weitere Mitarbeiter: CHF 290.–

Namen / Adresse / Praxisstempel:

E-Mail: \_\_\_\_\_

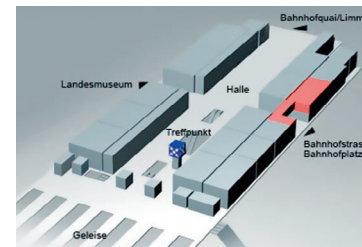
Datum / Unterschrift: \_\_\_\_\_

AGB: 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

## fortbildungROSENBERG

MediAccess AG, Hofstrasse 10, 8808 Pfäffikon SZ

Telefon +41 (0)55 415 30 58, Fax +41 (0)55 415 30 54, [www.fbrb.ch](http://www.fbrb.ch)



### Au Premier

im Hauptbahnhof Zürich  
Telefon +41 (0)44 217 15 55  
[www.au-premier.ch](http://www.au-premier.ch)