

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE PRAXIS

IMAGESTUDIE & GROSSES ZUKUNFTSWERK FÜR ZAHNÄRZTE UND SPEZIALISTEN

Wissenschaftliche Basis: Langjährige, laufend aktualisierte Patienten- und Zuweiser-Forschungen mit über 60.000 Evaluationen in Hunderten von Praxen.

Dieses Werk verbindet Qualitätsmanagement und Praxismarketing mit exzellenter Patientenorientierung. Es richtet sich an alle Zahnärzte, zuweiserorientierte Spezialisten (Implantologen/Mund-, Kiefer-, Gesichts-Chirurgen) und Entscheider im Dentalbereich. Nützlich sind die entschlüsselten Erfolgsfaktoren für Planung und Aufbau einer nachhaltig erfolgreichen Praxis, für Praxisprofilierungen, für Erweiterungen oder bedarfsgerechte Neuerungen, für Kooperationsüberlegungen, für kollegiale Zuweiserprogramme, für Konsolidieren oder Veredeln der Praxistätigkeit sowie zur Wertsteigerung im Hinblick auf eine Abgabe der Praxis an potenzielle Nachfolger.

Lösungsansätze in diesem Ideenbuch sind zahnarzt-, patienten- und zuweisergerecht, aber nicht merkantil:

- Kapitel 1 zeigt die Zwangsläufigkeiten zum Umdenken für ein neues zahnärztliches Praxismangement auf
- Kapitel 2 präsentiert die aktuelle Imagestudie der Zahnärzte mit bedeutsamen Trends zur Akzeptanz sowie mit reizvollen Empfehlungen zum Qualitätsmanagement
- Kapitel 3 bietet den praxisindividuellen Masterplan zur Systematik von Praxismarketing/ Zuweisermarketing und Qualitätsmanagement in Teamwork
- Kapitel 4 leitet über zur Masterplan-Umsetzung mit Ansprechen und Gewinnen von idealen Patienten/ Zuweisern via Mundpropaganda, Internet, kollegialer Werbung und PR
- Kapitel 5 liefert die Masterplanstufe zwei mit Fundgrube für erfolgreiche Organisationsregeln, für Prozessmanagement in einer Wohlfühlpraxis und Umgang mit Patienten/ Zuweisern
- Kapitel 6 vereinigt die Erfolgsfaktoren zur Bindung der idealen Patienten und Zuweiser an die Praxis in der Masterplanendstufe und Qualifikation
- Kapitel 7 bringt in einer Zusammenfassung anwendungsorientierte Schlüsselergebnisse (Quintessenzen) und neuartige Praxisinspirationen auf den Punkt
- Kapitel 8 ist die Fundgrube für die Daten und Tabellen der Patienten- und Zuweiserforschung

Die neuartige Grundlagenstudie aus dem Institut Prof. Riegl konnte nur durch enge fortgesetzte Zusammenarbeit mit exzellenten Kennern der zahnärztlichen Praxis- und Klinikszene entwickelt werden. Vorausgegangen sind mehrere viel beachtete Veröffentlichungen von zahnärztlichen Studienwerken des Autors Prof. Riegl sowie laufende Forschungs- und Beratungsprojekte in Kooperation mit zahnärztfreundlichen Unternehmen, Berufsverbänden, Fachzeitschriften, Meinungsbildnern und Trendsettern. Der Verfasser und wissenschaftliche Leiter der Institutsuntersuchungen, Prof. Dr. rer. pol. Gerhard F. Riegl ist Marketingprofessor an der Hochschule Augsburg, University of Applied Sciences, Faculty of Business und gilt seit über 30 Jahren als wegbereitender Experte des zahnärztlichen Praxismarketing.

für die zahnärztliche Praxis

ERFOLGSFAKTOREN

Gerhard F. Riegl

PR.&P®



ERFOLGSFAKTOREN
für die zahnärztliche Praxis

Gerhard F. Riegl

Innovatives Praxismarketing in der Zahnmedizin mit Patienten- & Zuweiserforschung

Zahnarzt-Imagewerk & Qualitäts-Management
Prophylaxe – Implantologie – Zuweiserkooperation