



Auflage:	1. Auflage 2018
Seiten:	152
Abbildungen:	14
Einband:	Hardcover, 14,8 x 21 cm
ISBN:	978-3-86867-381-4
Artikelnr.:	21080
Erschienen:	Mai 2018
Regulärer Preis	29,90 €
Preis für Studierende	8,00 €

UVP: Information für Wiederverkäufer: Dieser Titel ist nicht mehr preisgebunden.

**Bei Bestellungen zum Studentenpreis bitte während der Registrierung oder im My Q-Bereich entsprechend die Immatrikulationsbescheinigung hochladen. Bei fehlender Bescheinigung wird das Buch zum regulären Preis berechnet und geliefert.**

Änderungen vorbehalten!

#### Quintessenz Verlags-GmbH

 Ifenpfad 2-4  
12107 Berlin  
Deutschland

 +49 (0) 30 / 76180-5

 +49 (0) 30 / 76180-680

 [info@quintessenz.de](mailto:info@quintessenz.de)

 <https://www.quintessence-publishing.com/deu/de>

## Buch-Information

<b>Autoren:</b>	Oliver Brendel
<b>Titel:</b>	Die 5-Sterne-Praxis
<b>Untertitel:</b>	Erfolgsstrategien für den ambitionierten Zahnarzt
<b>Kurztext:</b>	

In einem immer stärker umkämpften Marktsegment ist es notwendig, sich von seinen Marktbegleitern deutlich abzugrenzen. Eine erfolgreiche Praxis zu führen verlangt heute zudem, sich mit modernen Managementprinzipien auseinanderzusetzen.

Dieses Buch beschreibt ausführlich und für jeden nachvollziehbar die modernen Prinzipien eines erfolgreichen Praxismanagements. Wirtschaftliche Kennzahlen und Controllingmechanismen, Marketing, Personalführung und Selbstcoaching sind nur einige der Themen, die zu berücksichtigen sind, um eine "5-Sterne-Praxis" aufzubauen und – was noch wichtiger ist – langfristig zu halten.

Der Autor selbst führt mit seinem Kollegen seit über 10 Jahren sehr erfolgreich eine Zahnklinik mit über 35 Angestellten und hat es sich zum Ziel gemacht, sein Praxismanagement immer weiter zu verfeinern und dabei den hohen eigenen Qualitätsanspruch nie zu verlieren. Er nimmt dabei Anleihen aus erfolgreichen Managementstrukturen anderer Branchen und vergleicht sich mit verschiedenen Dienstleistern.

Dieses Buch verrät Ihnen die Geheimnisse des Praxiserfolgs und regt zur Entwicklung an – wirtschaftlich und persönlich.

#### Inhalt

Einführung
Kapitel 01. Kurze Marktanalyse
Kapitel 02. Erfolg: Was macht ihn aus?
Kapitel 03. Masse, Mittelmäßigkeit und der Mount Everest
Kapitel 04. Ihre Mitarbeiter
Kapitel 05. Persönliche Arbeitsmethodik
Kapitel 06. Management einer Zahnarzt-/Arztpraxis
Kapitel 07. Verlässliche Partner an Ihrer Seite
Kapitel 08. Wertestrategie gegenüber Mitarbeitern und Patienten
Kapitel 09. Marketing: Was funktioniert und was nicht?
Kapitel 10. Das 1×1 der Patientenpsychologie
Kapitel 11. Exkurs: Führen und Motivieren
Kapitel 12. Schlusswort

**Fachgebiet(e):** Ästhetische Zahnheilkunde, Praxismanagement, Literatur fürs Studium