



**Edition:** 1. Auflage 2016  
**pages:** 112  
**Images:** 36  
**Cover:** Softcover  
**ISBN:** 978-3-86867-241-1  
**Stock No.:** 16230  
**Published:** October 2015

**Price** 5,00 €

RRP: Information for distributors. This title is no longer price related.  
Subject to changes!

#### Quintessenz Verlags-GmbH

 Ifenpfad 2-4  
12107 Berlin  
Germany

 +49 (0) 30 / 76180-5

 +49 (0) 30 / 76180-680

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

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

## Book information

**Authors:** Gabriele Hopfensperger (ehem. Oppenberg)  
**Title:** Beggies Zahnarztgeschichten  
**Subtitle:** 99 Tipps für eine gute Patientenaufklärung und -beratung

#### Short text:

Praxismanagement einmal anders: die Autorin schildert den Alltag in der Zahnarztpraxis aus Sicht ihrer Hündin Beggie. Mit Witz und Ironie werden Fälle und Episoden zu den Themen Patientenaufklärung, Umgang mit verschiedenen Patiententypen, Zahnersatzberatung, Service u.v.m. erfrischend unterhaltsam dargestellt.

Wer neue Anregungen und eine Menge Tipps für den täglichen Praxiserfolg in der Patientenberatung sucht und gut unterhalten werden möchte, ist mit "Beggies Zahnarztgeschichten" bestens bedient.

Das Buch eignet sich hervorragend als Urlaubslektüre, gehört aber gewiss in jede Zahnarztpraxis!

#### Inhalt

Kapitel 01. Die Praxisphilosophie – Was uns hervorhebt

Kapitel 02. Warum wir eine Praxismanagerin haben

Kapitel 03. Wie bei uns gute Beratung funktioniert

Kapitel 04. Die verschiedenen Patiententypen

- Die Nörgler
- Die Besserwisser
- Die Angstpatienten
- Die Redseligen
- Die Forschen, Fordernden oder Dominanten

Kapitel 05. Die verschiedenen Wahrnehmungstypen – Besser verstehen und verstanden werden

- Der auditive Wahrnehmungstyp
- Der visuelle Wahrnehmungstyp
- Der kinästhetische Wahrnehmungstyp

Kapitel 06. Zahnersatz braucht irgendwann (meist) jeder Patient

Kapitel 07. KFO-Mehrkosten – Wie sag ich's den Eltern?

Kapitel 08. Parodontologie – Schwer an den Patienten zu bringen!

Kapitel 09. Prophylaxe – Die richtige Motivation für den Patienten

Kapitel 10. Guter Service – Der direkte Weg ins Herz des Patienten

**Categories:** Practice Management