QUINTESSENCE PUBLISHING USA

| | |
|---|---|
| Auflage: | 1. Auflage 2006 |
| Seiten:: | 152 |
| Abbildungen: | 29 |
| Einband: | Hardcover |
| ISBN: | 978-3-87652-731-4 |
| Erschienen: | September 2006 |

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

**Quintessence Publishing Company, Inc.**

411 North Raddant Road
Batavia
Illinois IL 60510
Vereinigte Staaten von Amerika

+1 (0)630 / 736-3600

+1 (0)630 / 736-3633

contact@quintbook.com

https://www.quintessence-publishing.com/usa/en

# Buch-Information

**Autoren:** Anke Handrock

**Titel:** Die erfolgreiche zahnärztliche Beratung

**Kurztext:**

Die individuelle Beratung des Patienten ist heute der Schlüsselfaktor für den Erfolg einer Praxis. Denn von Ihrer Beratung hängt die Bindung an die Praxis und damit das Potenzial Ihrer Praxis ab. Ihre Patienten wünschen von Ihnen, mindestens so perfekt beraten zu werden wie im Autohaus. Dennoch erwarten sie, dass Sie ein Arzt und kein Verkäufer sind. In diesem Buch erfahren Sie, wie Ihnen dieser Spagat gelingt.

Sie und Ihr Team werden anhand einfacher, beobachtbarer Verhaltensweisen erkennen, wie Ihre Gesprächspartner am liebsten beraten werden möchten. Sie bauen durch einfache verbale und nonverbale Methoden einen professionellen Kontakt zum Patienten auf und beraten nach einem effektiven, in konkreten Schritten erstellten Beratungsverfahren aufgrund der individuellen Denkweise Ihres Patienten. So entsteht eine Atmosphäre des Vertrauens, die dem Patienten die richtige Entscheidung erleichtert. Sie erkennen unterschiedliche "Neins!" und betrachten Einwände als Herausforderungen für den nächsten Gesprächschritt. Ein Kapitel zum Überbringen schwieriger Nachrichten, wie z. B. die Extraktion vieler Zähne oder gar der Verdacht auf einen Tumor, runden das Buch ab.

**Fachgebiet(e):** Zahnheilkunde allgemein