



Auflage: 1. Auflage 2018
Seiten: 152
Abbildungen: 14
Einband: Hardcover, 14,8 x 21 cm
ISBN: 978-3-86867-381-4
Erschienen: Mai 2018

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: Oliver Brendel
Titel: Die 5-Sterne-Praxis
Untertitel: Erfolgsstrategien für den ambitionierten Zahnarzt
Kurztext:

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