



Fortbildungen zum Thema Kommunikation und Abrechnung – neue Webinare für Zahnärzte und ZFA im Herbst/Winter 2011

Von *Spitta Verlag*

Erstellt am 20 Okt 2011 - 22:43

Mit der richtigen Kommunikation gewinnen Praxismitarbeiter nicht nur das Vertrauen und die Sympathie des Patienten – sie erzielen dabei mehr Spaß bei der Arbeit und damit mehr Erfolg für die Praxis. Auch eine korrekte Abrechnung trägt wesentlich dazu bei. Spitta als Spezialist für dentale Fortbildung bietet zum Ende des Jahres verschiedene Webinare zum Thema Kommunikation und Abrechnung an.

„Zufriedene Patienten durch klare Kommunikation“ – unter diesem Titel findet am 25. Oktober 2011 ein Live-Webinar mit Kommunikationstrainer Reinhard Homma statt: www.spitta.de/webinar-25102011 [1]. Während des einstündigen Webinars geht der Referent auf die „Weichmacher“ der Kommunikation ein und wie diese anzuwenden sind. Weitere Themen des Webinars sind die Körpersprache und welche Bedürfnisse und Motive ein Patient hat, der zum Zahnarzt geht.

Zahntechnische Leistungen im zahnärztlichen Sprechzimmer abrechnen

Am 2. November 2011 geht es um die Abrechnung zahntechnischer Leistungen, die im zahnärztlichen Sprechzimmer fast täglich erbracht, aber bei der Abrechnung oft vergessen werden. Abrechnungsexpertin Jana Brandt erläutert die BEB und auf welcher Grundlage ein Zahnarzt zahntechnische Leistungen – auch nach neuer GOZ – abrechnen kann. Weitere Informationen zu den Inhalten und zur Referentin stehen unter: www.spitta.de/webinar-02112011 [2].

Beratungsgespräche bei der Prophylaxe führen

Am 16. November 2011 wird Brigitte Godizart, zertifizierter Prophylaxe-Profi, darlegen, warum Kompetenz und Sicherheit einen Mehrgewinn in der Patientenberatung darstellen: www.spitta.de/webinar-16112011 [3]. Sie erläutert u.a., wie man auf Patienteneinwände optimal reagiert und weist auf neue positive Überzeugungen hin, die die Kommunikation mit dem Patienten erleichtern.

Auf die richtige Gesprächsstrategie und Körpersprache kommt es an

Ende November gibt Reinhard Homma Zahnarztpraxen wiederum die Möglichkeit, die menschlichen Grund- und Kaufmotive kennen zu lernen. Am 25. November 2011 stehen diese zusammen mit den Grundlagen des Verkaufens und der optimalen Struktur des Verkaufsgespräches im Fokus der Fortbildung: „Wie Sie durch eine gezielte Gesprächsstrategie mehr Erfolg in Ihrer Praxis haben“: www.spitta.de/webinar-25112011 [4]. Am 6. Dezember 2011 lautet das Thema dann: „Positive Kommunikation durch entsprechende Körpersprache“: www.spitta.de/webinar-06122011 [5]. Homma wird in diesem Webinar die Eisbergtheorie, und welche Erkenntnisse sich daraus für die Praxismitarbeiter ergeben, erläutern. Weitere Programmpunkte des Webinars sind der Kreislauf der Verkaufskommunikation sowie die Wichtigkeit der Körpersprache: Das vollständige Webinar-Programm von Spitta finden Interessierte unter www.spitta.de/webinare [6].

Spitta Verlag GmbH & Co. KG



Ammonitenstraße 1
72336 Balingen
Fon 07433 952-0
Fax 07433 952-777
kundencenter@spitta.de [7]
www.spitta.de [8]

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit Zahnmedizin
Susanne Döinghaus
Spitta Verlag GmbH & Co. KG
Fon Homeoffice 07158 - 98 77 527
susanne.doeinghaus@spitta.de [9]

- [Termine und Veranstaltungen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 30 Mär 2020 - 23:37): <https://www.medcom24.de/node/15297>

Links:

- [1] <http://www.spitta.de/webinar-25102011>
[2] <http://www.spitta.de/webinar-02112011>
[3] <http://www.spitta.de/webinar-16112011>
[4] <http://www.spitta.de/webinar-25112011>
[5] <http://www.spitta.de/webinar-06122011>
[6] <http://www.spitta.de/webinare>
[7] <mailto:kundencenter@spitta.de>
[8] <http://www.spitta.de>
[9] <mailto:susanne.doeinghaus@spitta.de>