

Sehr geehrtes Praxisteam!

Am **18.03.2009** laden wir Sie zum I. Themenblock einer Kommunikations-Workshop-Reihe für Ihr Praxis- und Beratungsteam ein. Der praxiserfahrene Referent gibt Ihnen wesentliche Einblicke in den Aufbau von wirkungsvollen Vertrauens- und Kommunikationsstrukturen zum erfolgreichen Patientengespräch.

Die Veranstaltungen finden in unseren laboreigenen Seminarräumen statt. Für Sie reservieren wir gern bereits jetzt Ihre Teilnahme.

Senden Sie uns einfach diese Faxanmeldung zurück oder rufen Sie uns persönlich an.

Sie und Ihre Praxismitarbeiter begrüßen wir gern in unserem Unternehmen.

Referent:
Herr Manfred CLAUS
Dipl. Betriebswirt



Effiziente Unternehmensentwicklung
Business-Coach
Systemischer Prozessbegleiter & NLP-Trainer

Erfolgreich Vertrauen aufbauen!

Das ganze Leben wird gelenkt und beeinflusst von ständigem Vertrauen. Auf angenehmer und wirksamer Kommunikation basiert die generelle Verständigung.

- **Was Patientenvertrauen wirklich ist.**
Die Macht und die Wirkungsweise von Vertrauenssystemen.
- **Essentielle Schlüssel zu wirkungsvoller Kommunikation.**
Die Wirkungsweise positiver Beziehungen, sinnlicher Wahrnehmungen und empathischen Bestätigungen.
- **Methoden und Prinzipien zur erfolgreichen Kommunikation.**
Was macht das Patientengespräch erfolgreich? Ihre persönlichen und individuellen Checklisten zur Argumentation für Ihre Kommunikation.

Aufgrund der über 25 jährigen kfm. Kompetenz unterstützt Herr Manfred Claus den Geschäftsalltag bei der individuellen ergebnisorientierten Weiterentwicklung und betriebswirtschaftlichen Erfolgssteuerung medizinischer Praxen und Dienstleistungsunternehmen.

Ein dynamischer Teamworkshop mit Erlebnismomenten.
Mit Ihrem zielstrebigem Engagement ergeben die Beispiele und das Trainieren im Team garantiert einen hohen Anwendungsnutzen.

Es werden wichtige Grundpfeiler des erfolgreichen Patientengesprächs erlebt. Daraus ergeben sich Impulse zur individuellen Selbstorganisation Ihrer Patientenberatung und Teamentwicklung. Sie erhalten bzw. gestalten selbst Ihre **praxisindividuellen** Checklisten zur Gesprächsführung.

Weitere wichtige Impulse:

Was macht Ihre Persönlichkeit aus?
Wie harmonisieren Sie Ihre Teamentwicklung und ein Persönlichkeitswachstum? Wie vereinige ich die Berufung zur Zahnmedizin mit einer gesundheitspolitischen Kosten- und Ertragsituation?

Nutzen Sie die Erfahrungen von Herrn Manfred Claus für mehr Wirkung und persönlichen Erfolg in Ihren generellen Kommunikationssituationen.



Heute erleben



morgen anwenden“

Termine:

- Teil 1 - 18.03.2009
- Teil 2 - 10.06.2009
- Teil 3 - 02.09.2009

Seminarzeiten:

jeweils 15:00 – 18:30 Uhr

Seminarkosten:

jeweils 49,00 € incl. MwSt. pro Termin und Teilnehmer

Alle Teile einzeln buchbar.

Fortbildungspunkte sammeln in angenehmer Atmosphäre.

Anmeldung ausfüllen und per Fax an
0561 9835888

oder Brief an:

Dental-Labor Werth & Priester
Kassel GmbH & Co. KG,
Ludwigstr. 6 + 10,
34127 Kassel

Teilnehmer:

.....
.....
.....
.....

Praxis:

Praxis:

Stempel

Unterschrift: Zahnärztin / Zahnarzt

DENTAL-LABOR
Werth & Priester
KASSEL GmbH & Co. KG
Teamworkshop – Reihe



Erfolgreich
Vertrauen
aufbauen

Die Investition in emotionale Weiterentwicklung und das damit verbundene Persönlichkeitswachstum ist die beste Voraussetzung für eine selbst bestimmte und erfolgreiche Zukunft. Fachkompetenz wird in der heutigen Zeit als selbstverständlich erwartet. Entscheidend für eine überzeugende Gesamtdarstellung sind kommunikative Kompetenz, emotionale Intelligenz und mentale Zielorientierung – verbunden mit einer bewussten Werte-Orientierung und einer positiven Ausstrahlung.

Genau diese Fähigkeiten können Sie stärken.