

Schenken Sie Ihren älteren Patienten Lebensfreude

Zielgruppe der 50+ Generation: Tipps für das Praxisteam.

■ Oft sind es nicht nur kleinere notwendige medizinische Behandlungen, die dem Zahnarzt beim ersten Blick in den Mund des „50+ Patienten“ auffallen. Verfärbte Zähne sind dabei das gelindeste Problem in der Reihe von zu erbringenden Leistungen, die hier gefordert sind und nicht via Kassen abgerechnet werden können.

Größere Probleme reichen weit über den Rachenraum hinaus in das komplette Wohlbefinden der älteren Patienten, bis hin zu Würde und Selbstbewusstsein. Immer wieder wird von den Patienten aus der sogenannten „Silver Generation“ als Wichtigstes für eine Zahnarztpraxiswahl genannt: „Die Chemie und die Stimmung

in der ganzen Praxis müssen einfach stimmen.“ Empfehlungen aufgrund von perfekt, reibungslos und insbesondere freundlich und einfühlsam behandelten Patienten sind absolut Gold wert in der „Silver Generation“ – so sehr wie in kaum einer anderen Patientengeneration. Ferner gewünscht wird ein eingespieltes

Team und schnelle Assistenz mit wenigen Worten. Größte Ärgernisse sind Privatgespräche bei den behandelnden Fachkräften, während der ältere Patient mit weit aufgesperrtem Rachen mit diversen – ihm völlig fremden – Gerätschaften im Mund daliegt und zuhören muss.

Wieder Lebensfreude

Besser essen können, besser sprechen können und besser aussehen, um wieder Lebensfreude zu erhalten. Autarkie und Selbstbewusstsein zurückbekommen dank einer sorgsam und voll zufriedenstellenden Behandlung, das sind die echten Wünsche dieser Generation. Ästhetik ist wichtiger als so manch einer vermuten mag, aber pragmatisch gesehen ist das Allerwichtigste ein festes Gebiss, egal ob echt oder „falsch“. Parodontologie, Implantologie, auch professionelle Zahnreinigung gehören zu den klassischen zu verkaufenden Privatleistungen in der Patientengeneration 50+. Hilft nur noch eine Totalprothese, dann kann die sogenannte „Gutowski-Prothese“ empfohlen werden.

Effektive Kommunikationsstrategie

Am allerwenigsten sollte bei dieser Patientengeneration das Verkaufsgespräch und das Thema Kosten gescheut werden – dem Patienten zuliebe, und letztlich auch der Praxis zuliebe. Daher sollte im Kontext dieser stetig zunehmenden Patientenspezies das Recallsystem optimiert werden. Zusätzlich könnten Praxisräume behindertengerecht eingerichtet werden. Für den Verkauf dieser Privatleistungen gibt es eine erprobte und effektive Kommunikationsstrategie aus dem Hause der Kock & Voeste GmbH, Marktführer der Existenzberater für Heilberufler, bei der es primär darum geht, erfolgreiche Gesprächstechniken zu erlernen und sowohl die eigene, meist viel zu zögerliche Haltung des Praxisinhabers als auch der oft ablehnenden Haltung von Patienten, wenn es um Kosten geht, erfolgreich entgegenzutreten.

Bei Beratung und bei Verkauf gilt: Immer wieder Wiederholungen und Zusammenfassungen einbauen. Verständnisfragen und Rückfragen sind absolute Pflicht. Schwerhörigkeit kann simuliert werden, indem ein Teammitglied mit Hörschutz den Patienten mimt. Schließlich wird der Behandler sehen, dass ein auf den Patienten jeden Alters maßgeschneidertes Verkaufen nicht nur neue Lebensfreude schenkt, sondern auch Spaß machen kann. ◀

Kock & Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH



Stephan F. Kock & Thomas Voeste
Kantstraße 44/45
10625 Berlin
Tel.: 030 318669-0
info@kockundvoeste.de
www.kockundvoeste.de



ANZEIGE

Einführung in die Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht

Basisseminar
mit Live- und Videodemonstration
Dr. med. Andreas Britz/Hamburg

Einführung in die Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht
Der Erfolgskurs mit Demonstrations-DVD für jeden Teilnehmer

In der modernen Leistungsgesellschaft der westlichen Welt ist das Bedürfnis der Menschen nach Vitalität sowie einem jugendlichen und frischen Aussehen ein weiterentwickeltes gesellschaftliches Phänomen. Die ästhetische Medizin ist hier ein Teil der Lösung, diesen Wünschen durch klinisch bewährte Verfahren in weiten Teilen zu entsprechen, ohne dabei jedoch den biologischen Alterungsprozess an sich anhalten zu können. Als besonders minimalinvasiv und dennoch effektiv haben sich in den letzten Jahren die verschiedenen Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht bewährt. Entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch die fachliche Kompetenz und die Erfüllung des behandelnden Arztes sowie interdisziplinäre Kooperation. Mehr als 4.000 Teilnehmer haben in den letzten Jahren die Kurse der OENUS MEDIA AG zum Thema „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“ besucht. Besonderer Beliebtheit haben sich dabei auch die im Rahmen von verschiedenen Fachkongressen zum Thema angebotenen ein-tägigen „Basisseminare“ erwiesen. Aufgrund der großen Nachfrage werden diese Seminare auch in 2012 fortgeführt und zugleich sowohl inhaltlich als auch im Hinblick auf den Mehrwert für den Teilnehmer aufgewertet. Konkretes Lernziel ist, dass zusätzlich zu den Live-Demonstrationen im Rahmen des Kurses die verschiedenen Standardtechniken jetzt auch per Videodip gezeigt werden. Dieses Videomaterial inklusive einer Artikelsammlung enthält jeder Kursteilnehmer für den Augenblick in Form einer eigen für diesen Kurs produzierten DVD.

Termine
Inhalt: Übersicht über Produkte und Indikationen • Filler der neuesten Generation • Live-Demonstrationen

2012

WIEN 08.02.2012 • 13.00–18.00 Uhr Park Inn Hotel Karmel Wien	LEIPZIG 07.09.2012 • 13.00–18.00 Uhr Hotel The Westin Leipzig	BERLIN 17.11.2012 • 09.00–15.00 Uhr Hotel Palace Berlin
LAUDSBERG AM LECH 23.08.2012 • 13.00–18.00 Uhr Stadttheater Landsberg	KONSTANZ 21.09.2012 • 13.00–18.00 Uhr Klinikum Konstanz	HAMBURG 01.12.2012 • 09.00–15.00 Uhr SIDE Hotel
WARTENBURG 01.06.2012 • 13.00–18.00 Uhr Hotel NEPTUN	ESSEN 02.11.2012 • 13.00–18.00 Uhr ATLANTIC Congress Hotel	

Infos, Informationen, Termine, Programm, den Allgesehen und alle Bedingungen zum Veranstaltungstermin finden Sie unter www.oemus.de

Organisatorisches

Preise
Kursgebühr (pro Kurs inkl. Demo-DVD) 225,00 € zzgl. MwSt.
Tagungsprandiale (pro Kurs) 45,00 € zzgl. MwSt.
(inkl. Kaffee und Wasser im Tagungsraum)

Mit freundlicher Unterstützung: ALLERGAN, TEOXANE, OENUS MEDIA AG

Vormerkter
OENUS MEDIA AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 • Fax: 0341 48474-390
E-Mail: events@oemus-media.de • www.oemus.com

Hinweis: Die Anmeldung von Teilnehmer/innen setzt die vollständige Qualifikation entsprechend der Halbtagslehre voraus. Aufgrund unserer besonderen rechtlichen Anforderungen kann es zu Änderungen der Veranstaltung im Hinblick auf die Teilnehmerzahl kommen. Die Teilnahme ist gebührenfrei. Die Teilnahme ist gebührenfrei. Die Teilnahme ist gebührenfrei. Die Teilnahme ist gebührenfrei.

Anmeldungstermin
per Fax an 0341 48474-390
oder per Post an

OENUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

DTG 1111

Für die Teilnahme ist die Einzahlung in die Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht zu:

<input type="checkbox"/> 08.02.2012 in Wien	<input type="checkbox"/> 07.09.2012 in Leipzig	<input type="checkbox"/> 17.11.2012 in Berlin
<input type="checkbox"/> 23.08.2012 in Landsberg am Lech	<input type="checkbox"/> 21.09.2012 in Konstanz	<input type="checkbox"/> 01.12.2012 in Hamburg
<input type="checkbox"/> 01.06.2012 in Wartensleben	<input type="checkbox"/> 02.11.2012 in Essen	

reicht es folgende Personen verbindlich die Zutreffenden bitte ankreuzen (bitte bezeichnen!)

Name/Vorname _____

Praxis/Anstalt _____

Name/Vorname _____

Die Allgemeine Geschäftsbedingungen der OENUS MEDIA AG stehen Ihnen zur Verfügung _____

Datum/Unterschrift _____

Titel _____