

Die Praxis als Marke

Der zunehmende Verdrängungswettbewerb fordert einen Drift in Richtung erfolgreiche Kommunikation und Schaffung einer Praxispersönlichkeit. An oberster Stelle steht dabei immer die Seriosität der Kommunikation. Das besondere Vertrauensverhältnis zwischen Patienten, Arzt und Mitarbeiter muss stets geachtet und darf niemals verletzt werden. Denn dann würden Image-Schäden entstehen! Aktuelle Trends zeigen, dass der persönliche, emotionale Faktor speziell bei der Patientenbindung die zentrale Rolle spielt. Legen Sie daher Wert auf eine professionelle Kommunikation und eine individuelle „Praxispersönlichkeit“. Patienten wollen positive Gefühle und eine persönliche Ansprache erleben!



Während eines Trainingstages sind Theorie und Praxis aufeinander abgestimmt und erfolgen an „Ort und Stelle“ für die Sicherung der Umsetzung.

Langjährige Erfahrung im Gesundheitswesen, zertifizierte Ausbildungen zum Business- und Management-Coach, sowie die Qualifizierung zum Trainer fließen in die Zusammenarbeit ein.

Zielorientierte Mitarbeiterentwicklung ist die Achillesferse einer jeden Praxis.



Mitarbeiter bewusst zu entwickeln, ist ein Vorgang, der nicht selten im Alltagsgeschäft zu kurz kommt. Menschen zu fördern ist eine Kernaufgabe verantwortlichen Managements. Dafür braucht es eine besondere Haltung, eine entsprechende Atmosphäre und eine Reihe von Techniken und Tools, die dabei helfen eine Einstellung einzunehmen, die weitreichende Ziele ausrichten helfen. Coaching und Training ist durch nichts zu ersetzen.

- Wirkungsvoll kommunizieren und telefonieren
- Teamarbeit ER-LEBEN
- Die Praxis als Marke

Möglichkeiten sehen Sie hier...