



ELSEER
Praxisberatung



**ZERTIFIZIERTE
PRAXISMANAGERIN 2024
IN WIEN**

EINE AUSBILDUNGSREIHE IN 7 MODULEN

76 Bildungseinheiten, 12 Tage

Jeweils Freitag 15:00 – 19:00 Uhr und Samstag 9:00 – 17:00 Uhr
in Wien



MODUL 1 Samstag, 4. Mai

DIE WOHLFÜHLPRAXIS Ein Marketingseminar speziell für Assistentinnen

Qualität ist ein Schlagwort, welches heutzutage in aller Munde ist. Alle sprechen davon, die Hersteller, der Handel, die Medien. Auch die Arztpraxis kann sich vor diesem Trend nicht verschließen und wird mehr denn je gefordert, Aktivitäten zu setzen, um die Qualität der Ordination hoch zu halten.

In diesem Modul lernen Sie:

- Die Bedeutung der Patientenzufriedenheit kennen
- Die Patienten durch konkrete Maßnahmen an die Praxis zu binden
- Organisatorische Abläufe zu optimieren

MODUL 2 Freitag, 7. und Samstag, 8. Juni

PROFI AN DER REZEPTION UND AM TELEFON Die Macht der Schalterkraft

Das Telefon ist eines der wichtigsten Instrumente in jeder Arztpraxis. Der Erstkontakt des Patienten findet fast ausschließlich über das Telefon oder persönlich an der Rezeption statt. Durch die Kompetenz, die Freundlichkeit, die Hilfsbereitschaft und die Höflichkeit der Mitarbeiterin macht sich der Patient bereits ein Bild von der Ordination ohne jemals dort gewesen zu sein.

In diesem Modul lernen Sie:

- Mehr Effizienz und Effektivität an der Rezeption
- Zeitsparend und freundlich mit Ihren Patienten umzugehen
- Das Telefon zur Visitenkarte Ihrer Ordination machen
- Eine Linie von der Begrüßung bis zur Verabschiedung erarbeiten

MODUL 3 Freitag, 5. und Samstag, 6. Juli

DIE PRAXISORGANISATION FEST IM GRIFF Mehr Produktivität bei der Abrechnung und im Bestellwesen

Die Abrechnung in der Zahnarztpraxis stellt eine große Herausforderung dar. Verschiedene Positionen können kombiniert, Limits müssen berücksichtigt werden, zeitliche Begrenzungen sind zu berücksichtigen. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen Sicherheit in der täglichen Arbeit, damit Sie die Abläufe noch besser im Griff haben. Entdecken Sie verdeckte „Schwachstellen“ in Ihrer Praxis, wo Materialien „verschwendet“ werden und setzen Sie Verbrauchsmaterialien künftig optimal ein.

In diesem Modul lernen Sie:

- Die Organisation des Einkaufs einer Ordination
- Preisanfragen - Preisvergleich mit dem Preisspiegel im Bestellwesen
- Wareneingang, Rücklieferung, Mahnungen, Rechnungsprüfung
- Die Abrechnung zu optimieren
- Den Kassenvertrag optimal zu nutzen
- Limits und Deckelungen zu berücksichtigen



MODUL 4

Freitag, 6. und
Samstag, 7. September

NIE MEHR SPRACHLOS IN DER PRAXIS

Professionelle Kommunikation und Umgang mit schwierigen Patienten

Jeder von uns kennt Situationen, in welchen er nicht so recht weiß, wie er sich am besten verhalten soll. Jeder Patient, mit dem wir es zu tun haben, aber auch jeder Kollege ist einmalig. Flexibilität im Umgang mit Menschen wird immer mehr zu einer Schlüsselqualifikation in der heutigen Arztpraxis.

In diesem Modul lernen Sie:

- Ihre Rhetorik bewusst zu verbessern
- Die Fäden im Gespräch in der Hand zu haben
- Gespräche zu einem erfolgreichen Ergebnis zu bringen

MODUL 5

Samstag, 5. Oktober

SOUVERÄNES AUFTRETEN UND SOZIALE KOMPETENZ

Verhaltensprofil mit DISG

Patientenzufriedenheit und -bindung sind wichtig. Trotzdem sollen die Patienten auch gewisse Regeln in der Ordination einhalten. Jeder Patient ist anders. Erarbeiten Sie in diesem Seminar Strategien, wie Sie rasch die Wünsche und Erwartungen des Patienten erfassen und so individuell auf ihn eingehen können.

In diesem Modul lernen Sie:

- Ihren persönlichen Arbeitsstil zu analysieren
- Sich selbst und Ihre Verhalten besser kennenzulernen
- Selbstbewusst und sicher aufzutreten
- Die Praxis zu repräsentieren

MODUL 6

Freitag, 8. und
Samstag, 9. November

BERATUNGS- UND VERKAUFSGESPRÄCHE

Motivieren statt Verführen

Wer erfolgreich verkaufen will, sollte sich nicht nur auf seine Intuition verlassen, sondern auch einige Regeln beachten, die es vereinfachen, die Bedürfnisse des Patienten zu erfassen und das richtige Angebot zur richtigen Zeit zu machen. Erarbeiten Sie sich einen Leitfaden für professionelle Beratungs- und Verkaufsgespräche in der Arztpraxis und erkennen und überwinden Sie Barrieren im Verkaufsgespräch.

In diesem Modul lernen Sie:

- Die Bedürfnisse der Patienten professionell zu erheben
- Ihr Angebot attraktiv darzustellen
- Preisgespräche mit Freude führen
- Mit Einwänden professionell umzugehen

MODUL 7

Freitag, 13. und
Samstag, 14. Dezember

JEDE SITUATION FEST IM GRIFF

Videotraining

Mit viel Spaß erhöhen Sie Ihr Selbstbewusstsein, gehen sicher auf Patienten zu und verdoppeln Ihren Erfolg. Dieses Videotraining hilft Ihnen, die eigenen Gedanken und Verhaltensweisen zu verstehen, zu analysieren und Schritt für Schritt in Richtung eines festgesetzten Ziels zu verändern oder zu verbessern. Nutzen Sie die Chance, das, in vorangegangenen Seminaren Gelernte anzuwenden, umzusetzen und zu vertiefen.

In diesem Modul lernen Sie:

- Ihre Stärken bewusster einzusetzen
- Gespräche selbstsicher zu führen
- Differenziert zu handeln
- Ihre Gesprächspartner zu überzeugen

ORGANISATORISCHES:

AUSBILDUNGSBEGINN
Samstag, 4. Mai 2024

AUSBILDUNGSENDE UND DIPLOMFEIER
Samstag, 14. Dezember 2024

SEMINARDAUER
76 Bildungseinheiten, 7 Module, 12 Tage

Mag. Ralph Elser (Lehrgangsführer)

Betriebswirt, Manager of Business Entertainment
Mehr als 20-jährige Erfahrung als Berater und
Trainer in Arztpraxen, Marketing, Kommunikation,
Verkauf



Gabi Peintinger

Diplomierte Praxismanagerin,
zertifizierte Organisations- und
Kommunikationstrainerin, lizenzierte
Persolog-Verhaltensprofil-Trainerin,
Rezeptionschefin in nationalen und
internationalen Hotels

Daniela Pop, BSC.

Seit ihrer Ausbildung zur Organisations- und
Kommunikationstrainerin für Arztpraxen
hält sie Seminare und Workshops.
Berufsbegleitend studierte sie Psychologie
und absolvierte eine Ausbildung zum NLP-
Practitioner

KOSTEN:

€ 2.698,- pro Person zuzügl. 20% MwSt. für sämtliche Seminare, Vorträge und Workshops
inklusive ausführliche Unterlagen und Verhaltensprofil

FÖRDERUNG:

Im Rahmen der „Qualifizierungsförderung für Beschäftigte im Rahmen des ESF“ bzw. länder-
spezifischer Förderprogramme werden bis zu 50% der Kosten dieses Seminars gefördert und
rückerstattet! Fragen Sie uns danach, wir sind Ihnen bei den Formalitäten gerne behilflich.

SEMINARANMELDUNG

**„Zertifizierte Praxismanagerin“ in Wien
von 4. Mai bis 14. Dezember 2024**

.....
Ordination

.....
Teilnehmer 1

.....
Straße

.....
Teilnehmer 2

.....
Ort

.....
Teilnehmer 3