



Auflage: 1. Auflage 2012
Seiten: 456
Abbildungen: 13
Einband: 3 Bücher im Hardcover
als Paket
ISBN: 978-3-86867-168-1
Artikelnr.: 14740
Erschienen: 09/2012

Preis: 69.80 €
UVP
Änderungen vorbehalten!

Quintessenz Verlags-GmbH
Ifenpfad 2-4
12107 Berlin
Tel.: 030/76180-5
Fax.: 030/76180-692
Web: www.quintessenz.de
E-Mail: buch@quintessenz.de

Buch-Information

Autor(en): David / Henrici, Christian / Reichert di Lorenzen, Oliver / Rankel, Roger
Titel: Der Praxisknigge - Wer braucht schon gutes Personal - Das Einzige, was stört, ist der Patient
Untertitel: 3 Bücher im Paket

Kurztext:
Der Praxisknigge

Der Praxisknigge ist kein bloßes Benimmbuch, sondern vermittelt Wesen und Bedeutung einer außergewöhnlichen Servicekultur. Durch einen zur Praxis passenden Service wird die Erlebnisqualität für Patienten erhöht und ein Qualitätsniveau geschaffen, das auch anspruchsvolle Patienten überzeugt. Die damit verbundene Empfehlungsbereitschaft der Patienten schlägt sich in einer Steigerung der Praxiserträge nieder.

Exzellenz statt Mittelmaß - der Praxisknigge dient der positiven Außenwirkung und Patientenbindung wie auch der internen Praxiskultur im täglichen Miteinander des gesamten Teams. Der Praxisknigge ist ein Leitfaden für eine systematische Servicekultur in der Praxis und ist für alle lohnend, die Service und Wirtschaftlichkeit zu einem Erfolgskonzept verbinden möchten.

Wer braucht schon gutes Personal?
Die fachliche Qualität ist zweifelsohne Grundlage des Erfolgs einer Praxis. Aber das zählt nicht allein! Ständig wechselnde gesetzliche Rahmenbedingungen, neue Leistungsangebote und Abrechnungsmodalitäten und zunehmend anspruchsvoller werdende Patienten stellen besondere Anforderungen an das gesamte Praxisteam. Hier sind gute Mitarbeiter gefragt.

Das Buch vermittelt auf unterhaltsame und informative Weise, wie motivierte Mitarbeiter und die richtige Personalführung zum Erfolg der Praxis beitragen. Am Beispiel von kleinen authentischen Geschichten aus dem Praxisalltag werden Themen wie Führungsstil, Motivation, Kommunikation, Ziele und Erfolgsmessung, Leistung und Anreize, Personalauswahl und Zeitmanagement veranschaulicht und der richtige Einsatz angeregt.

Das Einzige, was stört, ist der Patient

"Das Einzige, was stört, ist der Patient" ist ein ebenso provokantes wie inspirierendes und unterhaltsames Buch zur erfolgreichen Praxisführung. Roger Rankel, einer der renommiertesten Verkaufstrainer Deutschlands, und der international gefragte Dentaldesigner Oliver Reichert di Lorenzen haben es geschafft, "Verkaufsdanken" und zahnmedizinische Branchenkenntnis

zusammenzuführen. Sie bieten mehr als herkömmliche Bücher zum Praxismarketing, die sich oft in "BWL-Nachhilfe" für Zahnärzte erschöpfen und kurz vor dem Praxisalltag stehen bleiben.

Als "Praxis"-orientierter Leitfaden, steckt dieses Buch voller Ideen, die sich direkt umsetzen lassen: Ein durchdachtes Praxiskonzept, ein überzeugender Auftritt, ein freundliches und kompetentes Team - die Autoren zeigen, dass vieles, was eine zahnärztliche Praxis voranbringt, nichts kostet - außer ein wenig Kreativität und Einsatz.

Die Autoren

Sybille David ist die bekannteste Knigge-Expertin der Dentalbranche und Entwicklerin des Management-Konzepts "Der Praxisknigge". Seit 1985 führt sie ihr eigenes Unternehmen für Beratung und Coaching von Zahnarztpraxen und hält als zertifizierte Kniggetrainerin seit Jahren zahlreiche Seminare für namhafte Firmen und Veranstalter, wie z.B. FVDZ, Haranni Akademie, Camlog, Friadent, Degudent, Wegold und für Zahnärztekammern.

Der Autor Christian Henrici ist Diplom-Kaufmann und Lehrbeauftragter des Managementlehrgangs "Betriebswirt der Zahnmedizin". Als Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH verfügt er über umfangreiche Erfahrungen in der Praxis- und Personalführung und kann auf zahlreiche Veröffentlichungen zu den Themen Controlling, Personalführung und Praxismanagement in der Zahnarztpraxis verweisen.

Bestsellerautor Roger Rankel gilt als der Experte für Kundengewinnung. Mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem "Großen Preis des Mittelstands" und dem "Internationalen Deutschen Trainingspreis", gehört er sowohl für DAX-Unternehmen als auch für erfolgsorientierte Mittelständler und ambitionierte Praxisinhaber zur ersten Wahl, wenn es um Kundengewinnung und nachhaltige Umsatzsteigerung geht. Für den Marketingpapst Prof. Dr. Michael Zacharias ist er der "Begründer des modernen Verkaufens".

Oliver Reichert di Lorenzen ist einer der gefragtesten Dental Designer Europas. Der Unternehmer und Visionär positionierte sein Labor erfolgreich auf internationalem Spitzenniveau. Dank seiner hohen ästhetischen Ansprüche ist er begehrter Ansprechpartner in Fragen dentaler Schönheit. Fachzeitschriften bescheinigen ihm "zahntechnische Höchstleistungen" (dental dialogue), "Dienstleistung pur" (das dentallabor) und das Setzen "neuer Maßstäbe" (ZahnTechnik), die VOGUE widmete ihm 2007 ein mehrseitiges Special.

Fachgebiet(e): Praxismanagement