



Ein Selbstzahlerbereich stellt andere Anforderungen als eine Praxis

Als Therapieanbieter sind Sie Dienstleister, wahrscheinlich hochkompetent und sehr patientenorientiert. Und doch müssen Sie nur bedingt Ihre Patienten gewinnen und halten.

Dank der großen Zahl der Verordnungen kommen diese doch fast von allein. Wenn Sie einen Trainingsbereich angebunden haben, in dem die Kunden auf eigene Rechnung trainieren, stellen Sie schnell fest, dass es anders aussieht.



REFERENT: Henning Vetter

- Unternehmensberater, Marketingspezialist
- Projektleiter Physio-Marketing
- Seit 1987 in der Gesundheits- und Fitnessbranche tätig
- spezialisiert auf individuelle Marketing-Konzepte



Jetzt müssen Ihre Mitarbeiter die Dienstleistung aktiv verkaufen und durch besonderen Service dafür sorgen, dass die Kunden auch bleiben. Das funktioniert nicht immer optimal.

Dafür muss jedoch die gesamte Betreuungskette stimmen. Diese reicht von der Patientenansprache auf die Selbstzahlerleistungen, über die Beratung und den Verkauf der Leistungen bis zum dauerhaften Service.

Reibungsloser Übergang

Mit den entsprechenden Systemen und begeisterten Mitarbeitern schaffen Sie es, Ihre Patienten auch für den Selbstzahlerbereich zu gewinnen.

Ihre Mitarbeiter lernen ...

- ein System zur Kundengewinnung kennen
- die sanfte Form der Ansprache von Patienten
- ein Beratungs- und Verkaufsgespräch zu führen
- die Grundlagen des Kundenservice

VOM PATIENTEN ZUM KUNDEN

Mit perfektem Service zu begeisterten Kunden



TEILNEHMER-FEEDBACK Christian Traxler, Vitadrom Feuerbach:

„Gute Ideen! Zum Teil neu, zum Teil aus einer anderen Perspektive!“

FÜR WEN?

Ein Seminar für alle Mitarbeiter Ihrer Einrichtung – von der Rezeption bis zum Chef.

TERMINE

Hannover	Samstag	02.03.2019
München	Samstag	28.09.2019