

Checkliste: Sicherung der Argumentationskette

Name

Patient:

1) Hat er/sie begriffen, dass er/sie ein Problem hat?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

2) Hat er/sie verstanden, dass man dieses Problem lösen muss?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

3) Hat er/sie die Komplexität der Behandlung verstanden?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

4) Hat er/sie dessen/deren Wertschätzung der geplanten zahnmedizinischen Arbeit vermitteln respektive verstehen lassen?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

5) Sind wir uns 100% sicher das vollständige Vertrauen des/der Patienten/in zu haben?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

6) Hat er/sie mit Verständnis auf unsere Offerte respektive Preisdiskussion reagiert?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

7) Hat er/sie unseren Kostenvoranschlag akzeptiert?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:

8) Haben wir alles Mögliche unternommen um aus unserem Patienten einen treuen Praxis-Kunden zu machen?

Nein Ja Datum: Initialen Mitarbeiter/in:
