

# «Behandlungsqualität nachhaltig vermitteln. Wie man als Praxis erfolgreich mit seinem Umfeld kommuniziert.»

Unter diesem Titel startet Fortbildung Rosenberg das neue Jahr mit einem Abendkurs, der vom Marketing- und Kommunikationsprofi Daniel Izquierdo-Hänni bestritten wird. Dieser hat sich in über zehn Jahren als Dental-Referent und -Autor international einen Namen gemacht. Mit diesem Abendkurs werden sowohl Einsteiger ins Praxismarketing angesprochen wie auch solche, die ihre Kenntnisse auffrischen wollen.



Der Basler Daniel Izquierdo-Hänni ist seit über zehn Jahren als Referent für dentales Praxismarketing international unterwegs.

Ein verändertes Verständnis der Medizin, neue Praxismodelle und immer anspruchsvollere Patienten haben zur Folge, dass man sich als Zahnarzt immer mehr mit nicht-medizinischen Themen wie etwa Praxismarketing oder Patientenkommunikation auseinandersetzen muss. Ziel dabei sollte sein, die eigenen Leistungen sowie die Behandlungsqualität für Patienten und Umfeld bestens verständlich rüber zu bringen. Doch «einfach so» geht das nicht, um erfolgreich zu kommunizieren braucht es entsprechendes Grundwissen und klare Vorgehensweisen.



Die Herausforderung für Daniel Izquierdo-Hänni besteht darin auch kritische Zahnärzte von der Bedeutung der proaktiven Patientenkommunikation zu überzeugen.

## *Herr Izquierdo, ist dieser Abendkurs nur für Zahnärzte oder auch für Praxismitarbeiter gedacht?*

Die Leistungen und Stärken einer Zahnarztpraxis können nur gemeinsam vermittelt werden. Deshalb ist dieser Kurs sowohl für Zahnärzte wie auch für das Praxisteam interessant.

## *Qualität bei der zahnmedizinischen Behandlung ist doch selbstverständlich...*

Ja, einverstanden. Aber der Grossteil der Patienten ist nicht in der Lage die Qualität eines zahnmedizinischen Eingriffes wirklich nachzuvollziehen und entsprechend zu schätzen.

## *Aber das wissen doch die meisten Zahnärzte schon.*

Unterschwellig vielleicht ja, doch viele Zahnärzte werden dieser Tatsache nicht wirklich gerecht. Man mag ein noch so guter Zahnarzt sein, wenn man dies nicht proaktiv vermitteln kann, so nützt das rein Gar nichts.

## *Was verstehen Sie unter proaktiv?*

Ich meine damit, dass man bewusster den Patienten bei seiner «Reise durch die zahnmedizinische Behandlung» begleitet, auch seinen Aufenthalt in der Praxis von der ersten bis zur letzten Minute.

## *Aber die Dentalprofis sprechen ja mit ihren Patienten.*

Richtig. Doch reden ist nicht gleich «einen Dialog führen», erklären heisst nicht automatisch auch verstanden werden. Kommunikation, egal ob nach aussen ins gesellschaftliche Umfeld, wie auch die direkte Kommunikation mit den Patienten, kann geplant, trainiert und zweifelsohne immer etwas verbessert werden.

## *Und dies kann man an diesem Abendkurs lernen?*

Na ja, der geplante Abend ist, sagen wir mal, ein «Crash Kurs», zumal drei, vier Stunden eher wenig sind für die Vielzahl an wichtigen Themen.



Charakteristisch für die Kurse von Daniel Izquierdo-Hänni ist der direkte Dialog mit den Teilnehmern.



In den Kursgebühren inbegriffen ist das Buch von Daniel Izquierdo-Hänni, welches beim renommierten Spitta-Verlag in Deutschland erschienen ist.

**SAVE THE DATE!**  
Seminar mit  
Daniel Izquierdo-Hänni  
Zürich  
**Fr. 15. Januar 2021**  
Anmeldung:  
[www.fbrb.ch](http://www.fbrb.ch)



fortbildend  
**ROSENBERG**  
MediAccess AG

## Welche Themen werden Sie ansprechen?

Ganz sicher werde ich über die «Brand Value», den Markenwert einer Praxis sprechen, über den Grund, warum sich ein Patient für den einen oder anderen Behandler entscheidet. Damit Hand in Hand geht auch die Bedeutung der subjektiven Wahrnehmung durch den Patienten sowie das echte Gespräch mit diesem. Zum Schluss möchte ich noch ein paar Überlegungen und Ratschläge zum Auftritt der Praxis im Internet teilen.

## Warum sollte ein Dentalprofi über Praxismarketing Bescheid wissen?

Dass sich die Zeiten geändert haben, wissen wir alle. Ich denke dabei nicht nur an Praxisketten, sondern auch an immer kritischere Patienten und neue Kommunikationsformen wie Social Media. Praxismarketing bedeutet nicht einfach verkaufen oder andrehen, sondern mit der aktuellen Situation umgehen zu können. Und zwar so, dass man die Zukunftsperspektiven der eigenen Praxis positiv beeinflussen kann.

## Behandlungsqualität nachhaltig vermitteln

### ■ Wie man als Praxis erfolgreich mit seinem Umfeld kommuniziert!

Zürich, Hotel St. Gotthard (am HB) Fr. 15.1.2021 16.00–20.00 Uhr



### Daniel Izquierdo-Hänni

■ Eidg. Dipl. Marketingleiter  
Er hat sich auf die Themen Praxismarketing und Patientenkommunikation für Zahnarztpraxen spezialisiert. Als Fachautor hat er bereits mehrere Bücher und Texte publiziert.



Das Buch «Patientenkommunikation und Praxismarketing – Erfolgsfaktoren für die Zahnarztpraxis» von Daniel Izquierdo-Hänni im Wert von CHF 42.– ist in der Kursgebühr inbegriffen.

### Inhalt des Workshops

Ein verändertes Verständnis der Medizin, **neue Praxismodelle** und immer **anspruchsvollere Patienten** haben zur Folge, dass man sich als Zahnarzt immer mehr mit nicht-medizinischen Themen, wie etwa **Praxismarketing** oder **Patientenkommunikation**, auseinandersetzen muss. Ziel dabei sollte sein, die eigenen Leistungen sowie die **Behandlungsqualität** für Patienten und Umfeld **gut verständlich** zu vermitteln respektive «**rüber zu bringen**».

Daniel Izquierdo-Hänni ist Eidg. Dipl. Marketingleiter und hat sich auf die Themen Praxismarketing und Patientenkommunikation für Zahnarztpraxen spezialisiert. Als Referent ist er erfolgreich tätig und als Fachautor publiziert er regelmässig Bücher und Texte in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich.

### Schwerpunkte

- Dank Praxismarketing die **Veränderungen in der Branche** besser angehen
- **Brand Value**: Warum ausgerechnet zu mir in meine Praxis?
- Die **subjektive Patientenwahrnehmung** als Schlüssel zum Erfolg
- **Patientengespräch**: Monolog vs Dialog
- **Praktische Ratschläge** zum Auftritt der Praxis im Internet