

Ausgabe 1/16
Einzelpreis: € 1,80 zzgl. MwSt

8. Jahrgang · ISSN: 1869-2842
www.recall-magazin.de

recall®

Das Praxisteam-Magazin

Jasmin
IST UNSER COVERGIRL

**NEUER
KURS**

Kinder- und Jugendprophylaxe

**SCHULTER
-BLICK**

Das Loser-Gewinnspiel

TITELTHEMA

PRAXISHYGIENE

Als Profi auftreten

Ein Patient, der in eine Zahnarztpraxis tritt, sucht die Hilfe von Dentalspezialisten. Profi zu sein bedeutet dabei nicht nur Experte im Bereich der Zahnmedizin zu sein, sondern den Patienten auch in jeder Phase des Praxisbesuches kompetent zu begleiten.

Text Daniel Izquierdo Hänni

Den Eindruck, den ein Patient von seinem Praxisbesuch erhält, besteht nicht nur aus der zahnmedizinischen Behandlung, sondern aus der Summe aller Kontakte und Gespräche. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass jeder einzelne Mitarbeiter der Praxis als Profi auftritt. Nicht zuletzt weil der gemeinsam erarbeitete Kompetenzeindruck durchaus ein Grund sein kann, weshalb der Patient eure Praxis weiterempfiehlt. Auf folgende Dinge solltet ihr achten, möchtet ihr als Dentalprofi wahrgenommen werden:

MOBILTELEFON

Legt euer privates Mobiltelefon am Morgen, beim Anziehen eurer Praxiskleidung, beiseite und holt es erst nach Feierabend wieder hervor. Dentalprofis, die während der Arbeitszeit private WhatsApp verschicken, verdienen diesen Namen nicht.

PRIVATE GESPRÄCHE

Persönliche Kommentare unter Kollegen – „Ich war gestern im Kino.“ „Mein Freund tut blöd.“ „Heute hatte ich wirklich Mühe aufzustehen.“ – gehören in die Privaträume der Praxis und sind keinesfalls während der Anwesenheit von Patienten zu führen.

FREUNDLICHKEIT

Es gibt Tage, da ist man mit dem falschen Bein aufgestanden und hadert mit der ganzen Welt. Profis – nicht nur in der Zahnmedizin – wissen, dass man trotzdem ein Lächeln für die Patienten auf den Lippen haben sollte. Auch wenn's schwer fällt.

AUFMERKSAMKEIT

Gerade weil die meisten Patienten etwas nervös sind, schätzen sie eine hohe Aufmerksamkeit. Das heißt, dass ihr Augen und Ohren auch für Dinge offen haben solltet, die euch nicht direkt betreffen. Steht ein Patient ratlos unter der Eingangstüre, so kommt ein „Guten Tag, wie kann ich Ihnen helfen?“ sicher gut an. Auch wenn ihr eigentlich auf dem Weg in die Pause seid. *re*



Daniel Izquierdo Hänni

Marketing- und Kommunikationsprofi

E-Mail: info@swissdentalmarketing.com
www.swissdentalmarketing.com

Das zeichnungsgenaueste Alginate in Fingerabdruckqualität



- 5 µm detailgenau
- extrem reißfest
- scannbar



Fordern Sie Ihre Musterpackung noch heute an!

Dental-Contact Vertriebs KG
Vertrieb für Cavex in Deutschland
 Im Spieß 101 - 26506 Norden
 Tel.: 04931 9809681 - Fax 04931 9809683
 e-mail: info@cavex-deutschland.de - www.cavex-deutschland.de