

Referat Patientenfokus

Rhetorik im Beratungsgespräch

Um Patienten von einem Behandlungsvorschlag zu überzeugen, braucht es nicht nur eine stringente Argumentationskette, sondern auch eine bewusst gewählte Wortwahl. Aus diesem Grund sind Worte nicht gleich Worte! Doch an der Rhetorik kann man arbeiten mit dem Ziel, den Dialog mit jedem einzelnen Patienten zu verbessern.

Dauer: 30 - 45 Minuten

Zielgruppe: Zahnärzte, Praxispersonal

Sprachen: Deutsch, Spanisch, Englisch

**Vortrag von Daniel Izquierdo-Hänni,
Marketing- und Kommunikationsfachmann,
seit 2010 als Referent im Dentalbereich tätig.**

www.swissdentalmarketing.com

