

Kompetente Weiterbildung für Zahnärzte und Praxispersonal.

Swiss Dental Marketing bietet fundierte und praxisnahe Marketing- und Kommunikationsunterstützung für all jene Zahnärzte und Dentalprofis, welche ihre berufliche Zukunft und die der eigenen Praxis nicht dem Zufall überlassen, sondern aktiv mitgestalten wollen.

Zunehmende Ansprüche an Zahnärzte, Dentalprofis und Praxisinhaber/innen.

ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN SICHERN

Das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld, in welcher sich heute eine Zahnarztpraxis behaupten muss, hat sich in den vergangenen Jahren verändert. Steigende Konkurrenz und erhöhter Kostendruck drängen die Praxisinhaber immer mehr in die Rolle von Unternehmern. Eine Herausforderung, auf welche diese nie vorbereitet worden sind.

Aber auch bei den Patienten hat sich ein Wandel vollzogen. Gefördert von der minimalinvasiven Medizin oder den neuen Praxismodellen verstehen sich diese nicht mehr als Kranke auf der Suche nach Genesung, sondern als Kunden, die für ihr Geld eine entsprechend zuvorkommende Behandlung erwarten.

Grundkenntnisse in Sachen Praxismarketing sind daher unentbehrlich, möchte man sich als Zahnarzt oder Dentalprofi diesen Veränderungen erfolgreich stellen.

Zunehmende Ansprüche an Zahnärzte, Dentalprofis und Praxisinhaber/innen.

PROFESIONELLER UMGANG UND DIALOG ALS SCHLÜSSEL ZUM PATIENTEN

Die zahnmedizinischen Leistungen können von den meisten Patienten nicht wirklich nachvollzogen werden, weshalb oft diese auf Ersatzargumente zurückgreifen. Dabei handelt es sich meistens um Kriterien, die aus zahnmedizinischer Sicht irrelevant, für die Patienten jedoch echte Bewertungs- und Entscheidungskriterien sind.

Jeder weiß zudem, dass es in der Zahnmedizin keine bessere Werbung gibt als die Mund-zu-Mund-Propaganda. Doch ein wirklich erfolgreiches Empfehlungsmarketing funktioniert nicht „einfach so“, sondern muss bewusst und proaktiv gefördert werden.

Leidlich mit dem Patienten zu sprechen reicht heutzutage nicht mehr aus, vielmehr braucht es eine professionelle Patientenkommunikation, die vom ganzen Team mitgetragen wird.

Fachkundiges Knowhow, kompetente Weiterbildung, praxisnahe Lösungsansätze.

NACHHALTIGES WEITERBILDUNGSKONZEPT

Um den Zahnärzten und Dentalprofis einen möglichst gewinnbringenden, nachhaltigen Wissenstransfer zu bieten hat Swiss Dental Marketing ein Weiterbildungsmodell entwickelt, das aus mehreren Phasen besteht und sich gegenseitig ergänzt.

| Phase 1 IMPULS & MOTIVATION | Phase 1B ERGÄNZUNG | Phase 2 VERTIEFUNG | Phase 3 IMPLEMENTIERUNG | Phase 4 AKTUALISIERUNG |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|---------------------------|
| Referate | | Spitta-Buch | Checklisten Online | Fachartikel |
| Kurse | Zusätzliche Kurse | Fachartikel-Archiv | E-Response | Emails/Newsletter |
| Workshops | Weitere Workshop | Selbststudium/Übungen | Skype Dental Coaching | Facebook |
| Online-Kurse | Kursreihe online | E-Learning | Youtube-Channel | Xing |
| Webinare | | Skype Dental Coaching | ... | Linked-In |
| | | Youtube-Channel | | Youtube-Channel |

Fachkundiges Knowhow, kompetente Weiterbildung, praxisnahe Lösungsansätze.

Swiss Dental Marketing bietet unterschiedliche Formen und Formate der präsentierten Wissensvermittlung an.

FACHREFERATE

Vorträge zu Fragestellungen und Themen, die im Vorfeld entsprechend den Rahmenbedingungen zeitlich und inhaltlich definiert worden sind. Gedacht als Programmteil von Fortbildungsveranstaltungen oder Kongressen.

POWERREFERATE

Besonders dynamische Vorträge zu klar definierten Themen wie z.Bsp. „Emotional Dentistry“. Dauer ca. 60 Minuten. Ideal um Kongressen oder Messen mit einem für alle interessanten Referat anzureichern.



Fachkundiges Knowhow, kompetente Weiterbildung, praxisnahe Lösungsansätze.

Swiss Dental Marketing bietet unterschiedliche Formen und Formate der präsentierten Wissensvermittlung an.

TAGESKURS / HALBTAGESKURS

Kurs von acht resp. vier Stunden Dauer. Ideal für größere Gruppen, als Frontalvortrag konzipiert.

FORTBILDUNGSREIHE

Bestehend aus mehreren Einzelveranstaltungen resp. Kurstagen über einen kürzeren oder längeren Zeitraum. Die Lernschritte und -ziele werden dabei klar definiert.

WORKSHOP

Tageskurs mit hoher Interaktivität, idealerweise zwischen acht und zwölf Teilnehmer. Diese werden eingeladen Beispiele aus der eigenen Praxis einzubringen.

IN- CLINIC WORKSHOP

Geschlossene Tageskurse mit den Bedürfnissen der Praxis entsprechenden Inhalten. Vermitteln nicht nur praktisches Knowhow, sondern fördern auch das Teambuilding.

Fachkundiges Knowhow, kompetente Weiterbildung, praxisnahe Lösungsansätze.

Für die Wissensvertiefung und die praktische Umsetzung existieren unterschiedliche Möglichkeiten.

E-LEARNING

Vom Selbststudium mittels der Website von Swiss Dental Marketing sowie Educational-Videos auf Youtube bis zu Online-Gruppen auf Social Media Plattformen und (Live-) Webinaren.

PUBLIKATIONEN

Fachartikel und –bücher für all jene, die Gedrucktes vorziehen. (Spitta Verlag, Deutscher Ärzteverlag, u.a.)

DAILY BUSINESS TOOLS

Für die praktische Umsetzung in der Zahnarztpraxis finden sich Checklisten und Vorlagen kostenlos auf der Web von Swiss Dental Marketing.

SKYPE DENTAL COACHING

Via Skype kann die individuelle Beratung, von Angesicht zu Angesicht, unabhängig vom Standort und Uhrzeit durchgeführt werden.

Daniel Izquierdo Hänni:

Hohe Dentalkompetenz in Marketing & Kommunikation.

Swiss Dental Marketing ist eine Initiative des Schweizer Marketing- und Kommunikationsprofis Daniel Izquierdo Hänni. Dieser betreute nicht nur Unternehmen im Konsumgüter- und Dienstleistungssektor, sondern unterstützte erfolgreich auch Organisationen und Veranstaltungen wie etwa die Schweizer Landesausstellung Expo.01 oder das «Züri Fäscht», das grösste Volksfest der Schweiz.

1965 in Basel geboren, lebt Daniel Izquierdo Hänni seit 2005 in Valencia, Spanien, von wo er engste Kontakte in den deutschen Sprachraum pflegt.



Daniel Izquierdo Hänni: Hohe Dentalkompetenz in Marketing & Kommunikation.

Wie die Zahnärzte so ticken weiss Daniel Izquierdo Hänni nicht nur aus beruflichen Gründen, sondern auch aus seinem privaten Umfeld, wo er zahlreiche Zahnärzte zu seinen Freunden zählt.

Als Inhaber von Swiss Dental Marketing ist er als Referent für Praxismarketing und Patientenkommunikation tätig, wobei er seine Vorträge und Kurse sowohl für die Industrie wie auch für Hochschulen und Fachverbände abhält.

Daniel Izquierdo Hänni verfasst immer wieder Fachartikel und -bücher, die bei renommierten Verlagshäusern wie dem Spitta-Verlag oder dem Deutschen Ärzteverlag erscheinen. Nicht nur als Autor, sondern als Referent ist er auch in Spanien und in Südamerika erfolgreich tätig.



SWISS
DENTAL 
MARKETING

Daniel Izquierdo Hänni:

Hohe Dentalkompetenz in Marketing & Kommunikation.

Hallo Daniel

Dein Vortrag war richtig amüsant und wir haben viel dazu-gelernt. Ein so trockenes Thema ist echt schwer Zahnärzten beizubringen und es gleichzeitig aufregend zu machen. Nach einem langen Arbeitstag und einer langen Woche auch noch Zahnärzte an einem Freitag Abend dazu zu bringen sich dem Thema zu widmen. Danke Dir dafür und wir werden sicher einige Deiner Ideen zur Patientenkommunikation umsetzen. Hoffen bald wieder einen Vortrag von Dir zu hören und sich zu amüsieren. Liebe Grüße

Nina Viden, Wien

Sehr geehrter Herr Izquierdo

Danke für die beiden tollen Tagen, die wir bei Ihnen im Kurs verbracht haben. Diese Tage haben wir sehr genossen. Sie haben das Praxis-Marketing spannend und sehr interessant rübergebracht. Wir haben viele Ideen mitnehmen können und haben das Gefühl das Wesentlich an der Praxis-Marketing verstanden zu haben. Nun ist die Zeit für die Umsetzung der Ideen. Wir sind daran und es geht langsam voran.

Parviz Moshfegh, Pfäffikon SZ

Ausführliche Informationen zu Daniel Izquierdo Hänni und Swiss Dental Marketing.

Vertiefende Informationen zur Philosophie und zum Leistungsangebot von Swiss Dental Marketing finden sich auf www.swissdentalmarketing.com.



Email: info@swissdentalmarketing.com

Telefon: 0034 600 75 31 36

Briefanschrift Schweiz:
Erlensträsschen 61, 4125 Riehen/Basel

Briefanschrift Spanien:
Calle San Vicente Mártir 306-10A, 46017 Valencia

SWISS
DENTAL 
MARKETING