

Vortragsthemen

Reise durch die Praxis mit der Patientenbrille auf der Nase

- gespickt mit Eindrücken aus zahlreichen Praxisberatungen
- Wir machen eine Reise durch verschiedenste Bereiche der Praxis und des Praxisalltags, aus Patientenperspektive.
- Ziel ist es, die Zuhörer für die Bedürfnisse der Patienten zu sensibilisieren und die Patientenzufriedenheit zu erhöhen. Denn zufriedene Patienten sind a) loyaler, b) preisunsensibler und c) Empfehler für pot. Neupatienten
- Die Zuhörer nehmen sehr viele Tipps und Handlungsansätze für den Praxisalltag mit.

Digitale Welt: Internetauftritt, Blog-Beiträge und Social Media-Aktivitäten Must have oder nice to have?

- Internet als Rechercheinstrument Nr. 1.
- Potenziale, Möglichkeiten im Praxisalltag, zielgruppengerechte Ansprache pot. Neupatienten etc.
- Dos and Don'ts
- Konkrete Beispiele und Tipps zum schnellen Einstieg oder der Optimierung bestehender Aktivitäten

Empfehlungsmarketing

- Potential für die Neupatienten-Gewinnung, Verbesserung der Patientenqualität (Sichtbarkeit von Leistungsschwerpunkten), Bedeutung für die Arbeitgebermarke
- Allgemeine Portale und Branchenportale
- Tipps für das effektive Sammeln von positiven Rezensionen und Empfehlungen

Arbeitgebermarke – Mitarbeiter binden, Mitarbeiter finden

- Wie ticken die Generationen Y und Z?
- Welche Möglichkeiten der Mitarbeiterbindung gibt es?
- Arbeitgeber-Marke: Positionierung in einem hart umkämpften (Personal-)Markt
- Welche Kanäle zur Mitarbeitersuche stehen zur Verfügung, wie können Sie genutzt werden?
- Austausch unter den Kollegen: Wie macht Ihr es? Was ist erfolgreich, was nicht zielführend?
- Neue Mitarbeiter binden: Gutes Onboarding

Praxisgründer/Praxisübernehmer

- Praxismarketing: Praxispositionierung & erfolgreicher Kommunikationsmix
 - Die Praxis als Marke für einen guten Start: Praxis-Philosophie, Leistungsangebot, Differenzierung vom Wettbewerb, Qualitätsanspruch, Behandlerpersönlichkeit/„Brand yourself“, Führungsstil/Team-Kultur/Imagebotschafter.
 - Sichtbarkeit der medizinischen Dienstleistung: „Must have“ und „nice to have“- Kommunikations- und Marketingaktivitäten
- Arbeitgebermarke – Mitarbeiter finden – Mitarbeiter binden (siehe oben)

Auf Anfrage konzipieren wir gerne individuelle und maßgeschneiderte Workshops und Vorträge. Rufen Sie uns an – 04161/206000.