

Neuer Erfolgstreibstoff für Zahnarztpraxen



Prof. Dr.
Gerhard F. Riegl
Der Zahnarzt-Marketingpionier seit
40 Jahren und Trendforscher mit über
1 Mio. Patientendigitalisierungen in allen
Healthcare-Bereichen.

- Fundierte Bestätigungen, Schärfungen und zusätzliche **Inspirationen** zu Ihrem bisherigen **Patientenerfolg**
- **Neue Wege und Spielregeln** von der fachlich guten zur erfolgreichen zahnärztlichen Praxis
- Veredelung Ihrer Präzisions-Zahnmedizin **mit einfühlsamem Präzisions-Patientenmarketing**
- **Digitale Ertüchtigungen** zum «LESEN» Ihrer Patienten und für mehr «Power of Empathy»
- **Worauf es ankommt**, damit Patienten genau das wollen, was Zahnärzte wollten, dass sie wollen sollen
- Neue Prioritäten für **Wettbewerbs-Differenzierung** und **Alleinstellungsvorteile** durch gute Patienten-Erlebnisse im Hinblick auf gute Zahnarzt-Ergebnisse
- Noch nie konnte Zahnmedizin so einfühlsam sein wie heute dank erlernbarer, hinweisgebender **digitaler Patienten-Analytik** und **treffsicherem Gedankenlesen**

Zürich, Hotel St. Gotthard (am HB)
Fr. 9.5.2025 15.00 – 20.00 Uhr (K2406)

**NEUER
WORKSHOP!**



Exklusive Erfolgsfaktoren für Zahnarztpraxen

Digital gestütztes LESEN von Patienten befähigt zu mehr Wettbewerbs-Alleinstellungsvorteilen als gute zahnärztliche Behandlungen



Prof. Dr.
Gerhard F. Riegl

- Dozent für Marketing & Management
- Gründer und Wissenschaftlicher Direktor des Instituts für Management im Gesundheitsdienst Augsburg www.prof-riegl.de
- Der Zahnarzt-Marketing-pionier seit 40 Jahren und Trendforscher mit über 1 Mio. Patientendigitalisierungen in allen Healthcare-Bereichen



Fundierte Systematik zum Patienten-Präzisionsmarketing

- Wie Patienten in der Zahnmedizin **rein emotional entscheiden** und sich **rational rechtfertigen**
- Weshalb Zufriedenheiten mit erwarteten guten zahnärztlichen Leistungen nicht zur **Patienten-Begeisterung** ausreichen
- Warum einvernehmliche **Patientendaten** das neue **Gold der Praxis** sind, aber von Zahnärzten oft verschenkt werden
- Worauf es bei der Schlüsselkompetenz **«Patientengewinnung»** und dieser Geburtsstunde des Zahnarzt Erfolgs ankommt
- Wie sich **Patienten über Zahnärzte informieren** und warum Zahnärzte immer noch grössere Werbeliebhaber sind als ihre Patienten
- Aus welchen Gründen **keine Zahnarztpraxis es allen Patienten recht machen** kann oder sollte
- Wie in der Zahnarztpraxis **belastbare Beziehungen** und die wichtige Lizenz zum positiven Nein-Sagen bei Patienten aufgebaut werden
- Mit welcher Kommunikation bester **Einfluss auf Patienten** non-direktiv funktioniert
- Warum **Mitarbeiterinnen und Nachwuchskräfte** ohne Patienten- und Praxis-Begeisterungen immer zu teuer sind

Schwerpunkte für Ihr Erfolgs-Update 2025+

«Wunder» erleben in Ihrer Praxis nur Patienten, die an Wunder glauben

- **Paradigmenwechsel** bei den zahnärztlichen Erfolgsfaktoren durch umwälzende Veränderungen
- **Beachtliche Innovationen** nicht nur bei zahnmedizinischen Behandlungen, sondern auch beim entscheidenden Patientenumgang
- **Nur einen MouseClick entfernt** behaupten sich fachlich die Besten, die Beliebtesten, die Modernsten und die Perfektesten zu sein
- **«Patienten-Besitz»** ist noch besser als «Praxis-Besitz», weil Warten in der Praxis auf Patienten nicht so gut ist wie Warten der Patienten auf einfühlsame Behandlungen
- **Hybride Praxis-Digitalisierung** mit HighTouch-Qualitäten bei Patienten zur Aufwertung zahnärztlicher HighTech-Qualitäten
- **Patienten-Versteher**, die ihre Klientel lieben, werden schneller zu uneinholbaren Aufsteigern als jene Zahnärzte, die vor allem Zähne lieben

Location

Hotel St. Gotthard (am HB)

Bahnhofstrasse 87
8001 Zürich
Tel. +41 44 227 77 00
www.hotelstgotthard.ch



Anmeldung (www.fbrb.ch)



K2406

- Zürich**, Fr. 9. Mai 2025 15.00 – 20.00 Uhr
Hotel St. Gotthard (am HB)



Kursgebühr (inkl. Verpflegung)

- Zahnarzt/-ärztin CHF 350.–
 DH / DA CHF 290.–

- Best Friends Bonus** (20% Rabatt ab 3 Teilnehmern)
Bringen Sie Ihre besten FreundInnen mit an die Fortbildung und erhalten Sie alle 20% Rabatt.



Wer begleitet Sie?
(Jeder dieser Friends kann sich auch selbständig anmelden.)

Namen aller Teilnehmer/-innen (in Blockschrift):

.....

Rechnungsadresse/ Praxisstempel:

.....

.....

E-Mail:

Datum: Unterschrift:

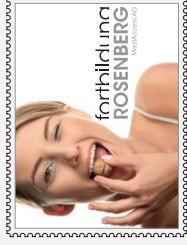
Allgemeine Geschäftsbedingungen: Die Rechnung ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt zu bezahlen. Eine Stornierung der Anmeldung muss schriftlich erfolgen und wird nicht telefonisch entgegengenommen. Bei Abmeldungen bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungstermin wird die Kursgebühr abzüglich der Umtriebsentschädigung (CHF 80.–) zurückerstattet. Bei späterer Abmeldung wird die Kursgebühr nicht zurückerstattet. Mit der Anmeldung wird eine Bewilligung für eine periodische Kontaktaufnahme per E-Mail (Newsletter) erteilt und Einverständnis mit den vollständigen AGB erklärt. Die vollständigen AGB finden Sie auf www.fbrb.ch. Auf das Rechtsverhältnis ist ausschliesslich Schweizer Recht anwendbar. Ausschliesslicher Gerichtsstand ist Zürich-Stadt. CHE-112.295.268 MWST

Kontakt

fortbildungROSENBERG
MediAccess AG, Hofstrasse 10
CH-8808 Pfäffikon SZ
Tel. +41 (0)55 415 30 58
www.fbrb.ch, info@fbrb.ch

K A L A D E N T

curaden
better health for you



GAS / ECR / ICR

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

50384635
000001

DIE POST



fortbildungROSENBERG
MediAccess AG
Hofstrasse 10
Postfach 257
8808 Pfäffikon