

*„Meine Praxis ist nun  
deutlich profitabler –  
bei zufriedenen Patienten  
Danke!“*

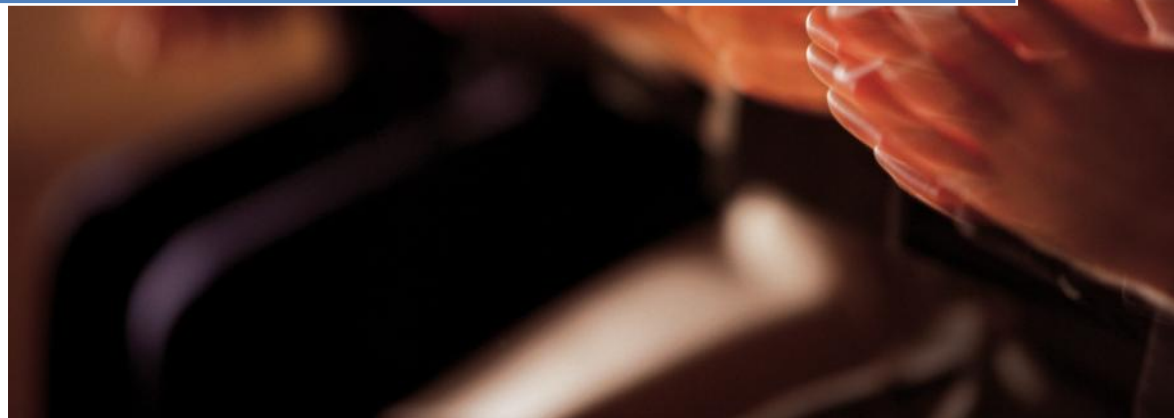
Dr. med. Clara Söhngen

2011/  
2012

Aus der Praxis für die Praxis...

## Der IGeL-Profi (verkaufen ohne Druck)

...mit eingebauter Rendite



Aus der Praxis für die Praxis

**Die PROFI-PRAXIS PROGRAMME**

für Arzt und Team. Erfolgreich seit 1999



PROFI-PRAXIS

Frielingsdorfweg 4 45239 Essen

[www.profi-praxis.de](http://www.profi-praxis.de)

## Über die PROFI-PRAXIS

Sie wurde 1999 gegründet und gehört zu den führenden deutschen Trainings-Instituten für Arzt und Praxis-Team.

Heute ist die PROFI-PRAXIS Teil der optivend GmbH, Essen.

Die Spezialisierung liegt in der Vermittlung Basis-Fähigkeiten in der Kombination mit jeweils aktuellen Themen.

Gründer und Inhaber der PROFI-PRAXIS ist Tim Oberstebrink (BDVT). Er ist Träger des Deutschen Trainings-Preises des BDVT in der Kategorie „Coaching“ – für besondere Beachtung des Themas „Nachhaltigkeit und Investitions-Sicherung“.

Wen Sie nach uns fragen können (firmeninterne Seminare):



Ihr Ansprechpartner:

Tim Oberstebrink

Frielingsdorfweg 4  
45239 Essen-Werden

Ruf: 0201 / 248 196-0  
Fax: 0201 / 248 196-20



Mitglied in



## Der IGeL-Profi

### Ziele:

Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen müssen mittels effektiver Verkaufsgespräche aktiv vertrieben werden. Doch Ziel ist nicht nur der schnelle Erfolg, sondern eine langfristige Patientenbindung.

Dieses Training befähigt Sie, Ihre IGeL-Angebote überzeugend darzustellen und zu verkaufen, ohne die Patientenorientierung zu verlieren.

Sie lernen den Aufbau eines fundierten Verkaufsgesprächs. Darüber hinaus erwerben Sie Know-how in den Bereichen Verkaufspsychologie, Einwandbehandlung und Wahrnehmung von Kaufsignalen.

Im Seminar erfahren Sie zudem alles über die Strategie zum Aufbau einer langfristigen und vertrauensvollen Patientenbeziehung.

### Seminarinhalte:

- Den Patienten kennen
  - Der Patient als Kooperationspartner
  - Zusammenhänge zwischen Patientenzufriedenheit und Patientenbindung
- Rapport herstellen (pacing/leading)
  - Schärfung der eigenen Sinne im Gespräch
  - Herstellung eines „guten Drahts“
  - Leading als Ergebnis eines guten Patientenkontakts
- Information als Grundlage
  - Fragetechniken
  - Ermittlung von Patientenwünschen und -motiven
- Argumentation und Einwandbehandlung
  - Der eigene Argumentationsstil
  - Schritte der Einwandbehandlung
- Abschluss des Verkaufs-/Beratungsgesprächs
  - Bedeutung eines guten Abschlusses
  - Den Patienten mit einem guten Gefühl verabschieden
  - Erzeugen eines positiven Gefühls, auch ohne Verkaufsabschluss
  - Wann war das Gespräch erfolgreich?
- Zieldefinition eines Verkaufs-/Beratungsgesprächs
- Anknüpfungspunkte für das nächste Gespräch

### Methoden:

- Impulsreferate, Gruppenarbeit, Simulation und Analyse von Gesprächssituationen

### Termin:

- 30. September 2011, 8.30 – ca. 17.00 Uhr
- 18. November 2011, 8.30 – ca. 17.00 Uhr
- 27. Januar 2012, 8.30 – ca. 17.00 Uhr

### Teilnahmegebühr pro Teilnehmer:

- EUR 450,-- (inkl. Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränken) zzgl. USt.
- Jeder zweite und dritte Teilnehmer aus derselben Praxis für denselben Termin erhält 20% Rabatt, jede 4. Person weitere 20%

**Trainer:** Zertifizierte/r optivend<sup>®</sup>-Trainer/in

## Seminar-Anmeldung per Fax an 0201 / 248 196-20

Hiermit melden wir den/die folgenden Teilnehmer zum Seminar  
„Der IGeI-Profi“ an:

Nr.	Vorname	Name	Tätigkeit in der Praxis	Teilnahme- Gebühr (zzgl. USt.)
1				450,--
2				360,--
3				360,--
4				288,--

### Termin (bitte ankreuzen)

30. September 2011  
 18. November 2011  
 27. Januar 2012

Ihr Ansprechpartner in unserem Hause ist: \_\_\_\_\_

Praxis: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefondurchwahl: \_\_\_\_\_

Telefax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Hotel-Übernachtung gewünscht: Ja / Nein (bitte kringeln)

**Die angehängten Teilnahmebedingungen erkennen wir mit unserer Unterschrift an.**

Ort, Datum

Stempel + Unterschrift

## **Teilnahmebedingungen**

Die Teilnahmegebühr für dieses Profi-Seminar inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen, Tagungsgetränken und Kaffee-Pausen beträgt EUR 450,-- zzgl. USt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Bei Rücktritt bis 28 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir Ihnen eine einmalige Bearbeitungs-Gebühr in Höhe von EUR 105,-- zzgl. USt. Bei einem Rücktritt von der Teilnahme zwischen 28 und 14 Tagen vor Seminarbeginn stellen wir Ihnen 50% der Seminar-Gebühren in Rechnung. Bei einem Rücktritt innerhalb 14 Tage vor Seminar-Beginn ist die gesamte Seminar-Gebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatz-Teilnehmer. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht erst nach Begleichung der Seminaregebühren.

## **Änderungen und Rücktritt durch den Veranstalter**

Gründe außerhalb unserer Verantwortung können Änderungen betreffend Ort, Zeitplan und Inhalt der Seminare erforderlich machen. Wir behalten uns vor, das Seminar bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl zu stornieren. In diesem Fall werden bereits entrichtete Seminar-Gebühren erstattet. Für alle sonstigen Kosten übernimmt der Veranstalter keine Haftung.

## **Übernachtungen**

Wir empfehlen Ihnen die Anreise am Vorabend und Übernachtung im Hotel, wenn Sie mehr als 100 km Anreiseweg haben. Für unsere Teilnehmer haben wir Sonderkonditionen vereinbart. Anspruch auf diese Konditionen haben Sie, wenn Sie auf dem Anmeldeformular die gewünschte Hotel-Reservierung mit "Ja" angekreuzt haben. Die Übernachtungen sind nicht in den Seminar-Gebühren enthalten und werden Ihnen direkt vom Hotel in Rechnung gestellt.

## **Seminar-Veranstalter**

PROFI-PRAXIS

optimend GmbH · Frielingsdorfweg 4 · 45239 Essen-Werden

Telefon 0201 / 248 196-0 · Telefax 0201 / 248 196-20  
www.profi-praxis.de · mail@profi-praxis.de

## **Seminar-Ort**

Großraum Essen, Nordrhein-Westfalen.

Der genaue Ort wird bis 14 Tage vor der Veranstaltung bekannt gegeben.

## **Themen-Wünsche**

**Wir stellen uns gern auf Ihre Wünsche ein und informieren Sie zielgerichtet.**

**Bitte kreuzen Sie die Themen an, die Sie derzeit besonders interessieren:**

- Anbieten von IGeL
- Praxis-Management
- Konflikt-Lösungs-Techniken
- Team-Gestaltung in der Arztpraxis
- Personal-Management
- Qualitäts-Management
- Dienstleistung und Service

Bitte senden Sie Ihre Themen-Wünsche per Fax an: 0201 / 248 196-20