

Erfolgreicher Start beim dentaltrade Akademischen Forum 2016

Mit dem Thema: „In 7 Schritten zu mehr Wunschpatienten!“

Bremen, 28.04.2016 Hans-Philipp Brunnert, Experte für systemische Organisationsberatung und Coach u.a. für Praxismanagement, steht vor den Seminarteilnehmern des dentaltrade Akademischen Forum in Fürth und in Leipzig und sagt: „Jeder bekommt die Patienten, die man (sich) verdient.“ Ja eine kleine Provokation aber nicht ganz unwahr, denn vieles kann in der Kommunikation zwischen Menschen, also zwischen Zahnarztpraxis und Patienten optimiert werden. Das sehen auch die bisherigen Teilnehmer so. So ist das Feedback der Teilnehmer einheitlich positiv: Das Seminar ist sehr praxisnah und alle Anwesenden würden das Seminar Ihren Kollegen und Kolleginnen weiterempfehlen. Somit wurde bei dentaltrade wieder einmal ein Thema aufgegriffen, was den „Puls der Zeit“ trifft. „Wir freuen uns natürlich über das durchweg positive Feedback und fühlen uns darin bestärkt an unserem Weg, hochkarätige Fortbildungen anzubieten die zu uns und unseren Kunden passen, festzuhalten. Die noch vor uns liegenden Termine werden sicherlich das gleiche Feedback ergeben, das war schließlich erst der Auftakt.“, so Thomas Wahl, Geschäftsleitung Vertrieb bei dentaltrade. Mit dem Akademischen Forum hat dentaltrade eine Veranstaltungsreihe ins Leben gerufen, die bereits zum dritten Mal deutschlandweit stattfindet.

Zwei Termine nutzten Zahnärztinnen und Zahnärzte bisher, um vom Experten Herrn Brunnert Methoden und Tools zu erlernen, die eine Praxis optimal auszurichten, Wunschpatienten zu definieren und die eigene Ansprache zu optimieren. Weitere sechs Termine für das Seminar „In 7 Schritten zu mehr Wunschpatienten!“ finden Sie auf www.dentaltrade.de im Zahnarztportal oder direkt <http://dentaltra.de/nq>. Restplätze sind noch vorhanden, aber es heißt natürlich schnell sein.

Kontakt

dentaltrade GmbH

Grazer Straße 8

28359 Bremen

Tel.: +49-421-247 147-70

Fax: +49-421-247 147-9

service@dentaltrade.de

www.dentaltrade.de

Zum Unternehmen dentaltrade

dentaltrade zählt zu den führenden Herstellern von Qualitäts-Zahnersatz aus dem Ausland. Im Jahr 2002 gegründet, bietet das Bremer Unternehmen allen Patienten hochwertigen Zahnersatz zu fairen Preisen. dentaltrade verfügt über ein eigenes Meisterlabor in China und nutzt die dort günstigeren Produktionsbedingungen ohne Qualitätseinbußen. Das eigene Meisterlabor und der dentaltrade Firmenstammsitz sind TÜV-zertifiziert nach DIN EN ISO 13485 sowie DIN EN ISO 9001. Zudem arbeitet dentaltrade bei der Fertigung von digitalen Datensätzen mit dem führenden und innovativsten Fräszentrum Europas zusammen. Alle Produkte durchlaufen strenge Kontrollen durch deutsche Zahntechniker und Zahntechnikermeister. dentaltrade ist TÜV Service tested und wurde vom TÜV Saarland bereits zum dritten Mal infolge im Rahmen einer freiwilligen und repräsentativen Kundenbefragung ausgezeichnet, in 2015 erneut mit der Note "SEHR GUT".

Zum Referenten Hans-Philipp Brunnert

Vita:

- Jahrgang 1965, gebürtiger Göttinger, verheiratet, zwei Kinder
- Sportsoldat (Warendorf)
- Bankkaufmann (NG-Bank, Oldenburg i.O)
- Diplom Betriebswirt (Universität Hamburg)
- seit 1991 als Trainer und Berater aktiv im Einsatz
- 5 Jahre Praxismanager (Zahnarztpraxis, Göttingen)
- 5 Jahre Partner/Geschäftsfeldleiter (bzp AG Hamburg)
- Fortbildung „Systemische Organisationsberatung“
- Zertifizierter Reiss Profile-Master
- Selbstständiger Trainer, Berater und Coach

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE UND LEIDENSCHAFTEN:

- Erfolgreich Wirken, Kommunizieren und Verhalten.
- Empfehlungsmanagement nach dem Attraction-Prinzip
- Motivorientierte Führung nach dem Attraction-Prinzip
- Ressourcenorientiertes Coaching
- Praxismanagement