

Leichter Verkaufen und effektiver kommunizieren mit NLP

Mit diesem NLP-Seminar werden Sie Ihre kommunikative Kompetenz und Ihren Einfluss in allen Belangen der Zahnarztpraxis erheblich steigern.

Referent

Diplom-Psychologe Klaus D. Krebs
Trainer und Personal Coach für Verkauf, Motivation und Führung, Buchautor, NLP™-Trainerlizenz, direkt erworben bei R. Bandler.

Zielgruppe

- Zahnärztinnen und Zahnärzte
 - Praxismanager/innen
 - Empfangsprofis
 - Zahnmedizinische Fachangestellte
- Teilnahme am besten als Team!

Die Fortbildungsveranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der Bundeszahnärztekammer zur Fortbildung. Die Punktebewertung richtet sich nach der Empfehlung des Beirats zur Fortbildung (BZÄK, DGZMK).

Fortbildungspunkte



Eine Veranstaltung von:

NWD
BERLIN & OST

Ringbahnstr. 6-8
12099 Berlin
Tel.: 030 / 217341 - 0
Fax: 030 / 217341 - 22

Seminarinhalt

Das NLP (Neurolinguistisches Programmieren) ist die modernste Kommunikationstechnik, um die innersten Bedürfnisse unserer Patienten und Mitarbeiter zu **verstehen** und sie dann in ansprechender Weise zu **überzeugen**. Zusätzlich ist es eine Methode, mit der Sie sich selbst gezielt in **mentale Spitzenzustände** bringen können.

Der bewusste Einsatz wirkungsvoller Argumentationstechniken für die Darstellung, das Angebot und den **Verkauf von Leistungen**, die außerhalb der kassenzahnärztlichen Gebührenordnung liegen, wird **eine Freude** für Sie werden.

Sie werden vertraut mit einfachen und wirksamen Strategien, mit denen Sie:

- Eigene Ideen effektiv und überzeugend präsentieren
- Patienten und Mitarbeiter zu Handlungen motivieren
- Angebote so gestalten, dass Ihre Patienten sich magisch angezogen fühlen
- Mitarbeiter entsprechend ihren Lernstilen coachen
- Widerstände exakt analysieren und bewusst in Unterstützung wandeln
- Ihre Verhandlungen und Verkäufe spürbar erfolgreicher abschließen

Die folgenden NLP-Strategien werden Sie für Ihre Zahnarztpraxis Gewinn bringend einsetzen können:

- Pacing und Leading: Sie werden innerhalb von 1-2 Minuten Sympathie aufbauen
- Anker: Verknüpfen Sie auf einfache Weise Ihre Vorschläge und Produkte mit positiven Gefühlen
- Sinnliche Sprache: Einwände verstehen lernen und in Argumente für einen Erwerb Ihrer Leistungen umformen
- Future Pace: Sichern Sie die Zufriedenheit Ihres Patienten bereits vor dem Verkauf ab, indem Sie seine Ziele und Werte benutzen

Es besteht die Möglichkeit zum Videotraining.

Fax 030 / 217341 - 22

Veranstaltungsort

NWD Berlin & Ost
Ringbahnstr. 6-8
12099 Berlin

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 249 Euro pro Person, zzgl. MwSt. und Bewirtung für beide Tage.

Veranstaltungstermin Leichter Verkaufen und effektiver kommunizieren mit NLP

Freitag, 24. April 2009 13.00 - 20.00 Uhr
und Samstag, 25. April 2009 09.00 - 17.00 Uhr

Ich melde mich verbindlich für oben angegebene Veranstaltung an und nehme mit _____ Personen teil. *Seminar-Nr.: 2307*

Information

Jacqueline Wüstenhagen
Veranstaltungsorganisation
Telefon: 030 / 217341 - 18
Telefax: 030 / 217341 - 22
nwd.berlin@nwdent.de

Teilnehmer

Bitte ankreuzen: B = Behandler/in, A = Assistent/in, H = Helfer/in

Name, Vorname: _____ B A H

Name, Vorname: _____ B A H

Name, Vorname: _____ B A H

Name, Vorname: _____ B A H

DZV Mitglied: ja nein

Stempel

Absender

Name: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Tel.: _____