

Arzt und Unternehmer sein

ARZT UND UNTERNEHMER SEIN ...

... die Seminarserie für (Zahn-) Ärzte, die ihre (künftige) Praxis auch als Wirtschaftsunternehmen betrachten. Wenn es um die Gesundheit Ihrer Patienten geht, sind Sie hochkompetent und bilden sich laufend fort.

DAS SEMINAR

KÖRPERSPRACHE IM PATIENTEN- UND MITARBEITERGESPRÄCH

MIT MARIA THANHOFFER

Nach welchen Kriterien beurteilen Ihre Patienten Ihre Arbeit? Nur in wenigen Fällen können Patienten die Qualität der Arbeit, die Sie als (Zahn-) Arzt leisten wirklich beurteilen. Untersuchungen haben gezeigt, dass Patienten innerhalb weniger Minuten entscheiden, ob sie zu Ihnen Vertrauen haben und ob sie Sie und das was Sie machen für kompetent halten. Hauptmaßstab dafür ist vor allem wie Sie mit dem Patienten reden und wie Sie ihn ggf. anfassen. Weitere Untersuchungen kamen zum Ergebnis, dass rund 70% der wahren Kommunikation zwischen Arzt und Patient auf der non-verbale Ebene stattfindet.

Non-verbale Botschaften werden ununterbrochen gesendet, vor allem unbewußt, und lösen Zustimmung oder Ablehnung aus. Das heißt, wer es versteht auf der non-verbale, körpersprachlichen Ebene sinnvoll, nutzbringend und rollenadäquat zu kommunizieren und die Körpersprache seiner Patienten richtig zu deuten, der erhöht seinen Erfolg als Arzt und wird gern und häufiger weiterempfohlen.



IHRE TRAINERIN: MARIA THANHOFFER

Studium Moderner Tanz und Tanzpädagogik in Wien; systemische Organisationsberatung. Dozentin für »Körperliche Gestaltung« und »Körpersprache« am Max Reinhardt Seminar, Universität für Musik und darstellende Kunst Wien. Trainerin und Personal-Coach in Körpersprache und nonverbaler Kommunikation für Führungskräfte aus der Wirtschaft, Mediziner, Musiker und Personen mit multikulturellen Anforderungen.

FÜR WEN ES SICH LOHNT

Für alle (Zahn-) Ärzte, die

- ◆ über das Tagesgeschehen in der Praxis hinaus strategisch denken und planen und ihre Praxis unternehmerisch führen oder
- ◆ wissen möchten, wie sie wirklich auf Ihre Patienten wirken und/oder
- ◆ ihre persönlichen Stärken und Entwicklungspotentiale herausarbeiten möchten und/oder
- ◆ neue Einstellungen und Muster in kommunikativen Situationen trainieren möchten
- ◆ an konkreten schwierigen Kommunikationssituationen mit Patienten, MitarbeiterInnen, KollegInnen o. ä. arbeiten möchten und/oder
- ◆ nicht nur ein guter Arzt, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich sein möchten und/oder
- ◆ noch häufiger weiterempfohlen werden möchten.

WAS SIE DAVON HABEN?

Nach diesem Seminar werden Sie,

- ◆ wissen, wie Sie auf Ihre Patienten und MitarbeiterInnen wirklich wirken.
- ◆ wissen, über welche Stärken Sie verfügen und welche Potenziale Sie noch entwickeln können.
- ◆ wissen, wie Sie Ihre Körpersprache rollenadäquat gestalten können.
- ◆ über Zugang und Vertrauen zu neu entdeckten Fähigkeiten verfügen
- ◆ sich selbst sicherer präsentieren in unterschiedlichen Situationen Ihres (Zahn-) Arzt-Alltags.
- ◆ Finanzierung mit einem guten Vermögensaufbau verbinden.

... und wie immer servieren wir Ihnen original italienischen Cappuccino.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs- GmbH

ECONOMIA



P.S. Haben Sie Freunde, Bekannte oder Kollegen, die sich auch für diese Themen interessieren? – Gerne laden wir sie auch ein.