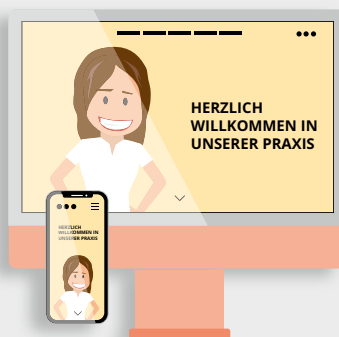


# NEUPATIENTEN GEWINNEN UND BINDEN – IN DER PRAXIS UND IM INTERNET



Buchen Sie  
jetzt unsere  
Referenten

Kennen Sie das auch? Es gibt Patienten, die behandeln Praxisinhaber\*innen wirklich gerne und die diskutieren auch nicht über den Preis. Dann es gibt es aber auch die Patienten, mit denen ständig Diskussionen geführt werden müssen, die viel Zeit und Nerven kosten und deren zusätzlicher Aufwand nicht vergütet wird.

In diesem Seminar geht es insbesondere darum, **die richtigen Patienten zu gewinnen – und hiervon möglichst viele!**

Über die richtige Außenwirkung (Marketing) beeinflussen Praxisinhaber\*innen, wie ihre Praxis wahrgenommen wird und wir zeigen den Seminarteilnehmer\*innen, wie das geht!

Das Seminar kann in verschiedener Intensität durchgeführt werden. Im Normalfall ist es auf eine Dauer von **3 Stunden** angelegt.

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Dann freue ich mich auf Ihren Anruf, um zu besprechen, welche Seminare ich für Sie und Ihre Institution halten kann!

*Michael Kreuzer*  
Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer



100 %

Zufriedenheit  
mit „Sehr gut“  
bewertet!

**Das sagen die Teilnehmer\*innen  
über das Seminar:**

- „Erfahrener Referent“
- „Gute Ideen!“
- „Konkrete Umsetzung des Themas, sehr authentisch!“
- „Tolle Atmosphäre“

Mein Name ist Michael Kreuzer und ich bin der Geschäftsführer und Inhaber der BestPraxis GmbH (ehemals ABZ BestPraxis GmbH). Seit nun über 25 Jahren bin ich auf die Beratung von Mandanten aus dem Bereich der akademischen Heilberufe spezialisiert.

Über meine Seminarreihe möchte ich die Teilnehmer\*innen zu Größerem inspirieren, sie regelmäßig motivieren und ihnen auf ihrem Weg mit „Rat & Tat“ zur Seite stehen.

**Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer**  
Referent • Inhaber und Geschäftsführer

## Termine

Einen Überblick über bereits gebuchte bzw. durchgeführte Seminare finden Sie auf unserer Webseite:

[www.bestpraxis.de/events-list.php](http://www.bestpraxis.de/events-list.php)

Dauer der Seminare: ca. 3 Stunden



📍 BestPraxis GmbH  
Kafelerstraße 4  
81241 München  
☎ 0171. 1000 448

✉ buero@bestpraxis.de  
🌐 www.bestpraxis.de

# NEUPATIENTEN GEWINNEN UND BINDEN

## Seminarablauf

1

### Vorbemerkungen

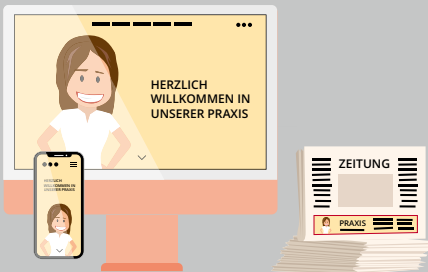
An Beispielen aus unserem täglichen Leben zeigen wir, wie Marketing unsere Wahrnehmung beeinflusst – und auch Patienten.



2

### Der Weg des Patienten in die Praxis

Bevor Patienten in die Praxis kommen, können sie sich über verschiedene Wege über eine Praxis informieren. Hier zeigen wir gute, wie auch nicht so gute Möglichkeiten, auf sich aufmerksam zu machen.



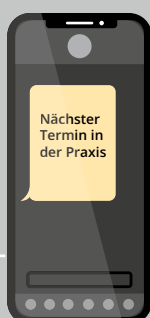
### Der Weg des Patienten in der Praxis

Hat sich der/die Praxisinhaber\*in schon mal in sein/ihr eigenes Wartezimmer gesetzt? Wir zeigen, worauf Praxisinhaber\*innen achten sollten, damit die richtigen Patienten sich bei ihnen wohl fühlen.

3

### Nach dem Praxisbesuch

Vom Recall bis zu Patientenbindungsinstrumenten. Wenn Praxen neue Patienten für sich gewonnen haben, sollten diese auch motiviert werden, wiederkommen.



4



### Ergebnis des Seminars

Das Seminar lebt sowohl von den realen Beispielen aus der Praxis, als auch der Kombination der darauf anzuwendenden Theorie. Durch diese Kombination erhalten die Teilnehmer\*innen den Einblick was es im eigenen Marketing zu beachten gibt.

