

Sabine Kittel.

Akademie für Prophylaxe & Management

»EFFEKTIVE PATIENTEN- KOMMUNIKATION

Seminar: 05. und 06. November 2025

Seminarort: Seeheim-Jugenheim

Gruppengröße: max. 10 Teilnehmende

»EFFEKTIVE PATIENTENKOMMUNIKATION FÜR VERTRAUVENSVOLLE BEZIEHUNGEN

Seminarziel

Ziel dieses Seminars ist es, Ihnen praxiserprobte Kommunikationsstrategien zu vermitteln, mit denen Sie sinnvolle Behandlungen und Preisanpassungen verständlich, empathisch und überzeugend erklären – ohne verkäuferisch zu wirken.

Durch eine klare, wertschätzende Beratung bauen Sie Vertrauen auf, stärken die Patientenbindung und erhöhen die Akzeptanz Ihrer Behandlungsvorschläge. Sie lernen, Heil- und Kostenpläne (HKPs) transparent und nachvollziehbar zu vermitteln, souverän mit Einwänden umzugehen und Unsicherheiten gezielt abzubauen.

So steigern Sie nicht nur die HKP-Abschlussquote, sondern auch die Zufriedenheit Ihrer Patienten. Nach dem Seminar verfügen Sie über wirkungsvolle Techniken, um langfristige Zahngesundheit zu fördern und gleichzeitig den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis nachhaltig zu sichern.

Aus der Praxis – für die Praxis!

Ihre Vorteile

Sie profitieren von einer erfahrenen Top-Dozentin mit über 40 Jahren Expertise in der dentalen Welt und den Bereichen Führung, interne Kommunikation, Teamentwicklung und Kommunikation mit Patienten. Sie unterstützt Sie dabei, Ihre Praxis zum gewünschten Ergebnis zu bringen. Mit diesem Seminar können Sie Ihr neu erworbenes Wissen sofort anwenden.

1. Ihren eigenen Werten und Behandlungskonzept treu bleiben.
2. Zeitersparnis durch strukturierte, systematisierte Beratung.
3. Patientenbedürfnisse und Wünsche klar erkennen.
4. Gelungene Beratung schafft eine vertrauensvolle Beziehung.
5. Steigerung Ihres Praxis-Images durch begeisterte Patienten.
6. Persönliche Zufriedenheit das Beste für Ihren Patienten zu tun.
7. Erfolg, der sich in einer optimalen Patientenbetreuung und nachhaltigem Wachstum widerspiegelt.

Ihr Nutzen

Erleben Sie, wie beruflicher Erfolg und persönliche Erfüllung greifbar werden. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, neue Facetten an sich selbst zu entdecken und Ihre persönliche Weiterentwicklung voranzutreiben. Sie gewinnen Klarheit über Verhaltensmuster und Prinzipien, die Ihrem Erfolg bisher im Wege standen.

- Erfolgreiche Gespräche durch bewussten Einsatz von Kommunikationsstrategien.
- Authentizität bewahren: Ihren Werten und Behandlungskonzept treu bleiben.
- Effizienz steigern: Zeit durch strukturierte Beratung sparen.
- Begeisterte Patienten empfehlen Ihre Praxis weiter.
- Persönliche Zufriedenheit durch optimale Patientenbetreuung.
- Nachhaltiger Erfolg: Profitieren Sie von optimaler Patientenbetreuung und Wachstum.
- Patienten entscheiden sich aufgrund Ihrer Beratung für die beste medizinische Behandlung, nicht für die günstigere Variante.

Seminarinhalte:

- Patientenbedürfnisse schnell erkennen und sicher einschätzen.
- Ethisch korrekte und patientenorientierte Beratung unter Nutzung optimaler Gesprächsleitfäden.
- Positive Emotionen wecken und vertrauensvolle Atmosphäre schaffen.
- Bedenken und Vorbehalte professionell, einfühlsam und rechtskonform behandeln.
- Grundlagen erfolgreicher Beratung: Empathie, Patientenorientierung, innere Haltung.
- Anwendung des Problem-Lösung-Ergebnis-Konzepts.
- Die Kunst der richtigen Frage zum richtigen Zeitpunkt.
- Behandlungsoptionen schlüssig und verständlich darlegen.
- Vereinbarungen unter Wahrung der Patientenautonomie treffen.
- Effektive Methoden zur Beratung kostenbewusster Patienten anwenden.

Seminarumfang

20 Unterrichtseinheiten an 2 Tagen in Präsenz.

Inklusivleistungen in offenen Gruppen

- Umfangreiche Seminar-Unterlagen:
- Lektüre (65 Seiten), Fragebögen, Übungsblätter.

- Die professionelle Leitung des Seminars.
- Gruppengröße von max. 10 Teilnehmer/innen.
- Persönliche Betreuung.
- Kaffeepausen mit herzhaften und süßen Snacks.
- Mittagessen.
- Ganztägig Wasser, Apfelsaft, Kaffee und Tee.
- Die Tagungspauschale.
- Parken im Parkhaus (frei).
- Kostenfreies W-Lan.
- 16 Fortbildungspunkte, gemäß der Punktebewertung für Fortbildungen der BZÄK, KZBV, DGZMK oder 13 Fortbildungsstunden, gemäß der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft (SSO).

Seminar-Termin:

Mittwoch, 05. November 2025 von 10:00 – 18:00 Uhr und
 Donnerstag, 06. November 2025 von 09:00 – 17:00 Uhr

Perfekt für

Zahnarzt-Praxis-Teams, Zahnärzte, Zahnärztinnen, zahnärztliche MitarbeiterInnen (ZFA, ZMP, ZMF, DH, ZMV, PM), Praxismitarbeiter, die im Bereich Beratung mitwirken.

Seminarinvestition

1.290 € pro Teilnehmer, offene Gruppe.

Das Seminar ist Umsatzsteuerbefreit gem. § 4 Nr. 21 a) bb) UStG.

Mit Ihrer Anmeldung **sparen Sie 19% Mehrwertsteuer**, da Ihre Fortbildung von der gesetzlichen Umsatzsteuer befreit ist (gem. § 4 Nr. 21 a) bb) UStG).

Sie möchten Ihre Seminargebühr in bequemen Raten zahlen? Lassen Sie es uns wissen, wir finden garantiert ein für Sie angenehmes Zahlungsmodell.

Seminaranmeldung

Das [Anmeldeformular](#) finden Sie auf unserer [Homepage](#).

Seminarort



Tagungshotel Lufthansa Seeheim -
Mitten in Deutschland Tagen auf
höchstem Niveau!

Lufthansaring 1, 64342 Seeheim-
Jugenheim, Tel. +49 69 696 131 000,
info@lufthansa-seeheim.de

Auszug/Kundenecho

»Sabine Kittel ist eine echte Expertin auf ihrem Gebiet. Ihr Workshop zum Thema Patienten- und Mitarbeiterkommunikation hat dem ganzen Team Spaß gemacht und hat uns sehr geholfen. Wir würden sie jederzeit wieder buchen und empfehlen sie wärmstens weiter!«

Jan Peter Bach, ZA

Ihre Seminarleitung & Ansprechpartnerin stellt sich vor:



- Führungskräftetrainerin (Beljean® Seminare)
- Systemische Beraterin und Coach (CAS/ISO/ICI)
- Trainerin gewaltfreier Kommunikation (SI-Tübingen)
- Dental Betriebswirtin (DFA®)
- Dentalhygienikerin (LZK)
- Praxismanagerin (IHK)
- Vitamin- und Mineralstoffberaterin (IHK)
- Mitglied des Prüfungsausschusses, LZK Freiburg
- Botschafterin der Deutschen Mundgesundheitsstiftung

Sabine Kittel ist eine echte Allrounderin, wenn es um Führung, Kommunikation und Prophylaxe geht – quasi der Schweizer Taschenmesser der Dentalwelt! Als erfahrene Führungskräfte-Entwicklerin, systemischer Coach und Kommunikationsexpertin mit Wurzeln in der Dentalhygiene bringt sie Menschen zum Strahlen – nicht nur mit Fachwissen, sondern auch mit ihren Trainings.

Als Gründerin der **Akademie für Prophylaxe & Management** bietet sie im gesamten deutschsprachigen Raum ein maßgeschneidertes, systemisches Trainingsprogramm an. Ihr Angebot? Ein perfekt abgestimmter Mix aus fundierter Beratung, praxisnahem Führungstraining, wirkungsvoller Kommunikation und spezifischen Prophylaxe-Schulungen – alles mit einer ordentlichen Portion Erfahrung und einem feinen Gespür für das, was wirklich funktioniert.

Apropos Erfahrung: Mit über 40 Jahren in der Branche – davon stolze 19 Jahre in leitender Position und als Unternehmerin – weiß sie genau, worauf es ankommt. Ob in Fachpublikationen, auf Konferenzen, in Online-Seminaren oder Webcasts – Sabine Kittel teilt ihr Wissen mit Leidenschaft und versteht es, Theorie mit Praxis zu verbinden.

Dein Ziel mit der Akademie? **Schnell, effizient und punktgenau die beste Lösung liefern!** Denn wer Zeit mit unnötigem Blabla verschwendet, kann sie nicht mehr für das Wesentliche nutzen. Und das ist – wie immer – **Erfolg mit einem Lächeln.** 😊