

# PATIENTENORIENTIERTE KOMMUNIKATION IM THERAPIEGESPRÄCH

## Ihr Schlüssel zum Erfolg!

**25.-26. Oktober 2024**  
**Seeheim-Jugenheim**  
**Max. 8 Teilnehmer/innen**



**Akademie für  
Prophylaxe & Management**  
Sabine Kittel

# SEMINARBESCHREIBUNG

## »PATIENTENORIENTIERTE KOMMUNIKATION IM THERAPIEGESPRÄCH«

### Zielgruppe:

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

### Seminarziel:

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie den zahnmedizinischen Bedarf Ihrer Patienten, der durch Ihre gründliche Befundung und Diagnostik ermittelt wurde, im Einklang mit den therapeutischen Möglichkeiten klar und patientenorientiert vermitteln können. Dabei bleiben Sie gleichzeitig Ihren eigenen Werten und Ihrem Behandlungskonzept treu. Der Schwerpunkt liegt auf der Erkennung und Berücksichtigung der Bedürfnisse des Patienten.

Die innere Haltung des Praxisteams und des Zahnarztes/Zahnärztin spielt eine zentrale Rolle bei der patientenorientierten Kommunikation. Eine positive Einstellung, Verantwortungsbewusstsein und der Wunsch nach bestmöglicher Versorgung des Patienten sind entscheidend. Der Patient wird als Partner wertgeschätzt, bei dem das gemeinsame Ziel einer optimalen Zahngesundheit im Mittelpunkt steht.

Das Beratungsteam einer Zahnarztpraxis handelt ethisch korrekt, achtet auf die Bedürfnisse und Wünsche der Patienten und unterstützt sie bei deren Entscheidungsfindung. Positive Emotionen sind der Schlüssel zum Erfolg in der medizinischen Aufklärung und Beratung zum Eigenanteil. Mit einem optimalen Gesprächsleitfaden gelingt es Ihnen, eine Atmosphäre des Vertrauens zu schaffen. Dazu gehört unter anderem die sorgfältige Vorbereitung des Gesprächs. Vorbereitung schafft Sicherheit – Sicherheit schafft Vertrauen – Vertrauen schafft Beziehung!

In unseren Seminaren erfahren Sie, wie Sie professionell auf Bedenken und Vorbehalte eingehen. Unsere interaktiven Workshops vermitteln Ihnen wertvolle Gesprächsleitfäden für den Umgang mit Bedenken und sichern eine rechtskonforme Beratung unter Wahrung der Patientenautonomie. Situationen aus Ihrem Praxisalltag sind Grundlage der intensiven Übungen.

*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:

Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, neue Facetten an sich selbst zu entdecken und ermöglicht Ihnen Ihre persönliche Weiterentwicklung. Sie erfahren auf überraschende Weise mehr über sich, Ihre Verhaltensmuster, Prägungen und Prinzipien, die Ihrem Erfolg bislang im Wege stehen.

Durch den hohen Praxisbezug und Umsetzungsnutzen wird Ihnen dieses Seminar Klarheit darüber geben, wie Sie sich künftig selbstbewusst in Beratungssituationen verhalten - ganz gleich, wie „schwierig“ oder „einfach“ Ihr Gegenüber erscheint.

Eine professionell gestaltete Beratungssituation fördert das Verständnis beim Patienten für zahnärztliche Behandlungskonzepte, die über den Regelleistungen liegen, nicht im Kassenvertrag enthalten sind und als reine Wunschleistung gelten.

### Seminarinhalte:

- Grundlagen einer gelungenen Beratung.
- Die Bedeutung von Empathie, Patientenorientierung und innerer Haltung.
- Problem - Lösung - Ergebnis-Konzept.
- Gesprächsleitfäden zu rechtskonformer Beratung.
- Fragen und aktives Zuhören.
- Patienten und deren Bedürfnisse schnell und sicher einschätzen.
- Vorteile der Behandlungsoptionen schlüssig und verständlich darlegen.

- Umgang mit Bedenken des Patienten.
- Vereinbarungen treffen unter Wahrung der Patientenautonomie.

### **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. 8 Teilnehmer/innen.
- Persönliche Betreuung.
- Nutzung der Coffeepoints von 08:30 - 18:30 Uhr mit Kaffee und Kaffeespezialitäten, Tee, Wasser, Apfelsaftschorle.
- Pausenverpflegung: Wechselnde Auswahl an frischem Handobst, Brain Snacks wie Nüsse, Beeren und getrockneten Früchten, sowie süße und salzige Knabbereien.
- Mittagessen vom Lunchbuffet nach Wahl des Küchenchefs mit Salaten, 4 verschiedenen Hauptgängen zur Wahl und Dessert.
- Ganztägig Wasser, Kaffee und Tee.
- Die Tagungspauschale.
- Parken im Parkhaus ohne Aufpreis.
- 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:**

Freitag, 25.10.2024, 10:00 – 18:00 Uhr

Samstag, 26.10.2024, 09:00 – 17:00 Uhr

## 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](mailto:info@lufthansa-seeheim.de)

## 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](#).

## Ihre zertifizierte Trainerin & Ansprechpartnerin



Akademie für Prophylaxe & Management  
Sabine Kittel  
Schorenstrasse 1  
78532 Tuttlingen

Mobil: +49 151 253 182 13

E-Mail: [info@akademie-prophylaxe-management.de](mailto:info@akademie-prophylaxe-management.de)

Web: [akademie-prophylaxe-management.de/](http://akademie-prophylaxe-management.de/)