DIESE CHECKLISTE UNBEDINGT AUSDRUCKEN

Gesprächsablauf am Telefon

- Nicht zu viele Infos am Telefon, die bekommt er im Labor
- Denn: **Ziel** des Gespräches ist nur **der Termin im Labor**
- Zauberfrage: "Wie kann ich Ihnen helfen"
- **Zuhören** und Infos sammeln
- Mehrwert!! für den Patienten klar kommunizieren
- Mehrwert:
 - o Kostenlose Beratung bei Hersteller (ZTM)
 - o 2. ZA Meinung bei einem sehr guten ZA.
 - o Möglichkeit einer Teilzahlung
- Termin machen, verknüpft mit Anschluss Termin beim ZA
- Termin machen gleich in der Za. Praxis gemeinsam treffen (Beste Variante)
- **Beispiel-Satz 1:** "Normalerweise hat der ZA 2-3 Monate Wartezeit, aber ich mache da was für Sie"
- **Beispielsatz 2:** "Wir arbeiten mit 20 Zahnärzten zusammen. Ich selber würde aber nur zu 3 Zahnärzten selber in Behandlung gehen. Diese würde ich Ihnen auch empfehlen."
- **Terminabsicherung**: "Ich fasse zusammen, Sie haben am Donnerstag den 04.06.16 um 16 Uhr eine Termin bei mir im Labor und anschließend gehen wir gemeinsam zum ZA oder direkt beim ZA. (**Beste Variante**)
- Recall- Karte verschicken: Adresse abfragen und im Login Bereich eintragen
- E-Mail Adresse bei Unbestätigten auf Richtigkeit mit PA abgleichen
- **SMS** 24 Stunden vor Termin verschicken

Gesprächsablauf im Labor/Praxis

Termin Vorbereitung:

- Infos aus Login Bereich ausdrucken
- Angenehme Atmosphäre schaffen

Ablauf des Gespräches im Labor:

- Patient hat ein Problem, welches er gelöst haben möchte: "Zauberfrage"
- Zuhören und Infos sammeln
- "3. Person" als Kommunikationsmittel verwenden
- Optional: "Haben Sie Interesse an einer Teilzahlung?"
- Wenn kein Geld da für hochpreisigen ZE, günstigere Alternativen vorschlagen
- <u>Bedenke</u>: ein Patient ist auch immer ein **Empfehler** (Freunde, Bekannte etc)
- Wenn Termin bei ZA noch nicht vorhanden, jetzt unbedingt gemeinsam machen
- Nachhaken bei ZA und Patient innerhalb von 2 Wochen nach ZA Termin
- **Erinnerungs** Termin im Padento Login Bereich unter der Phase "in Bearbeitung" eintragen