

Patienten typgerecht beraten

(Zielgruppe: Mitarbeiterinnen und Zahnärztinnen und Zahnärzte)

Wundern Sie sich auch darüber, dass Sie bei dem einen Patienten mit bestimmten Argumenten weiterkommen als beim anderen? Das Persönlichkeitstypenmodell nach Friedmann unterscheidet Sach-, Handlungs- und Beziehungstypen, diese wollen unterschiedlich angesprochen werden und treffen ihre Entscheidungen aufgrund unterschiedlicher Motive. Im Seminar lernen Sie diese Typen kennen und erlernen Strategien zur Beratung anhand praktischer Übungen.

Inhalte:

Persönlichkeitstypen nach Friedmann

Beratungsstrategien für Beziehungstypen

Beratungsstrategien für Sachtypen

Beratungsstrategien für Handlungstypen

Exemplarische Gespräche für typische Zahnmedizinische Leistungen