



Qualitätsmanagement 9001:2008: Worin liegt der Nutzen und Gewinn für das Praxis-Team

Erfahren Sie in diesen Einführungsstunden, wie Sie Qualitätsmanagement, vor dem Hintergrund der ISO 9001 als alltagstaugliches Konzept, nutzbringend zur Optimierung von Praxisführung, Arbeitsabläufen und Teamstrukturen anwenden können. Freuen Sie sich auf ein spannendes Seminar. An Hand von plausiblen, praktischen Umsetzungsbeispielen – aus der Praxis für die Praxis – werden Sie veränderte Sichtweisen erleben. So wächst ein neues Verständnis für den internen Nutzen und Gewinn zur Einführung von QM. Sie erhalten hierzu zahlreiche Anregungen und Tipps, wo und wie Sie das Qualitätsmanagement zukünftig Schritt für Schritt in Ihren Praxisalltag einfließen lassen können.

Denn seit 2006 gilt die gesetzliche Verpflichtung, dass auch in einer Zahnarztpraxis das Qualitätsmanagement bis Ende 2010 eingeführt werden muss.

Die gesetzlichen Vorgaben:

- § 135a Verpflichtung zur Qualitätssicherung SGB V
- § 136b Qualitätssicherung in der vertragszahnärztlichen Versorgung SGB V

Die Eckpunkte des Seminars:

- Die 8 Grundsätze des QM nach ISO 9001: 2008
- Die 3 Qualitätsaspekte im QM-System
- Die 4 Dokumentationsebenen
- Der ständige Verbesserungsprozess
- Praxisbilder und Praxisziele
- Klare Zielformulierungen
- Definition von Zuständigkeiten
- Professionelle Kundenkommunikation
- Interne und externe Kommunikationsmuster
- Team-Ressourcen und Engagement
- Erste Schritte zur Einführung des QM

Zielgruppe

- Praxisteams
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF, ZMV

Seminarzeit

- 09.00 – 16.00 Uhr

Ihr Praxis-Erfolgsfaktor: Neue Strategien im Prophylaxe-Beratungsgespräche und Sicherheit durch bissfeste Argumente

In diesem Seminar wird grundlegendes Wissen zur Durchführung von professionellen Beratungsgesprächen vermittelt. Ausgestattet mit diesem Beratungs-Know-how entwickeln Sie Ihren eigenen Beratungsservice für Ihre Patienten.

Die Seminar-Teilnehmer werden sensibilisiert auf wichtige Details einer Patientenberatung, unerkannte Patientenwünsche die manchmal aus Unkenntnis oder einfach unbewusst vernachlässigt werden. Erfahren Sie hier, wie Sie Ihre Umsätze garantiert optimieren können.

- Kompetent und überzeugend mutig einmal neue Wege beschreiten
- Motivation und Erfahrungsaustausch des ganzen Teams festigen
- Ziele definieren- was wollen wir erreichen – Packen wir es heute an
- Schlagworte, Werbung und Medien – Nutzen wir sie doch erfolgreich
- Wertschätzung, Achtung und Respekt – Nicht nur schale Worte.
- Menschen folgen keinem Zweifler – Begeistern Sie durch Ihre Marke & Ziele
- Bedeutung für das Wort T.E.A.M – Etwa so was wie: Toll Ein Anderer Macht's
- Service sichert langfristig und zukunftsorientiert Ihre Patienten Klientel
- Gesundheitsbewusstsein hält jung – attraktiv – lebendig

Zielgruppe

- Praxisteams
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF, ZMV

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00 Uhr

Zitat: „Es reicht heutzutage nicht mehr, den Patienten einfach zufrieden zu stellen; der Patient muss `entzückt` sein - angenehm überrascht, dass seine Erwartungen nicht erfüllt, sondern sogar übertroffen werden.“
A. Blanton Godfrey

Die Zahnarztpraxis Ein modernes Service- und Dienstleistungsunternehmen Neue Strategien für mehr Geschicklichkeit in den Verhandlungen

**Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Sie Ihre Umsätze steigern oder sogar verdoppeln?
Dieses Seminar ist der richtige Weg dorthin.**

Sie erleben, wie Sie Ihre eigenen Erfahrungen als Käufer erfolgreich für die Argumentation im Verkauf einsetzen. Die Referentin vermittelt auf wertschätzende und humorvolle Weise wirkungsvolle Strategien, die Ihr Team und Ihre Praxis unverwechselbar machen. Beispiele aus dem Alltag zeigen, wie Sie ganz einfach neue Wege gehen, bewusst die Gesprächsführung übernehmen und Ihre Verkaufsziele erreichen.

Seminarinhalt

- Wie öffnet exzellente Patientenkommunikation auch Ihre Türen?
- Welche Bedeutung hat Zeit in der Patientenberatung?
- Welcher Nutzen hat Zeit als einmalige kostenlose Investition?
- Was erleichtert die Verhandlungskunst im Patientengespräch?
- Wie gehe ich mit Patienten-Einwänden um?
- Wie festigen Sie praktikabel Argumentationshilfen in Konfliktsituationen?
- Wie erkennen Sie rechtzeitig Veränderung und reagieren adäquat?
- Wie legen Sie Ihr Bremsverhalten im Praxisalltag ab?
- Wie spiegelt Ihre Körpersprache Ihre momentane Gefühlslage wieder?
- Was können Sie, was andere nicht können?
- Wonach sucht der Patient als Kunde seine Praxis aus?
- Wie gelingt ein gut funktionierendes Empfehlungsmanagement?

Zielgruppe

- Praxisteams
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF, ZMV

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00 Uhr

„Man widerspricht oft einer Meinung, während uns eigentlich nur der Ton, mit dem sie vorgetragen wurde, unsympathisch ist!“
Friedrich W. Nietzsche

Kommunikations-Workshop mit aktiv gestalteten praxisnahen Beispielen

Neues Wissen: Über Nutzen von Wahrnehmungsfiltre und Ausstrahlung zur langfristigen Patientengewinnung

Möchten Sie noch mehr darüber erfahren, wie Sie Ihre Umsätze steigern oder sogar verdoppeln? Dieser Workshop ist der richtige Weg dorthin. Sie erleben, wie Sie Ihre eigenen Erfahrungen als Käufer erfolgreich für die Argumentation im Verkauf einsetzen. Sie erfahren auf wertschätzende und humorvolle Weise wirkungsvolle Strategien, die Ihr Team und Ihre Praxis unverwechselbar machen. Beispiele aus dem Alltag zeigen, wie Sie ganz einfach neue Wege gehen, bewusst die Gesprächsführung übernehmen und Ihre Verkaufsziele erreichen. Notieren Sie bitte aus Ihrem Praxis-Alltag bisher unbefriedigende Situationen mit Ihren Patienten und erfahren Sie Lösungen.

Ihr wichtigster Slogan: LMAA - Lächle Mehr Als Andere

Die charmante Visitenkarte

- Aushängeschild - Telefon und Empfang
- Bei uns dürfen Sie sich richtig wohl fühlen
- Wirklich gute Laune lässt Sie lächeln

Was will der Kunde

- Sehen und gesehen werden
- Hier bleibe und hier throne ich
- 4 DISG Persönlichkeiten - Spannung pur

Die Wunderfrage

- Tägliche Morgenandacht - Ach was
- Worte sind Schall und Rauch - Die Wirkung bleibt
- Höflichkeiten öffnen verschlossene Türen

Lässig Grenzen stecken

- Grenzen und Schutzschild gegen aggressive Untertöne
- Kollegiales Arbeiten im Team- der faule Fleck
- Was ist zu tun - Packen wir es Heute an

Zielgruppe

- Praxisteams
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF, ZMV

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00 Uhr

Prophylaxe für besonders hohe Anforderungen: Individuelle Behandlungskonzepte für Senioren und Implantatversorgung

Bringen Sie Ihr Wissen auf den neuesten Stand und überzeugen Sie mit höchster Fachkompetenz.

Immer mehr Zahnersatz wird in Form von Implantatversorgungen angeboten. Steigende Lebenserwartung stellt erhöhte Ansprüche an Prophylaxe-Behandlungen, etwa bei Parodontitis. Zahnärzte und ihre Teams sehen sich stetig wachsenden Herausforderungen gegenüber.

Lernen Sie neue Möglichkeiten für individuelle Behandlungskonzepte kennen. Üben Sie wertschätzende Fachberatung in der Mundhygiene. Erfahren Sie, wie Sie bei Patienten deutliche Veränderungen im Kaufverhalten und in der Besuchsfrequenz erwirken können.

In diesem Seminar haben Sie die Chance, an konkreten Fallbeispielen und Problemfällen aus Ihrer Praxis zu arbeiten und Ihre Materialien für die Diagnostik zu verbessern. Bitte bringen Sie Anamnesebögen und die von Ihnen verwendeten Indizes mit.

- Individuelle Betreuungs- und Behandlungskonzepte
- Umgang mit Mundgeruch/ Halitosis
- Orale Charakteristika - spezielle Anamnese
- Tipps zur Raucherentwöhnung
- Ästhetik, hohes Niveau an Lebensqualität
- Inspektion - Mundhöhle - Schleimhaut
- Risikobeurteilung: Endokartitis- Prophylaxe
- Parodontitis – warum Infektionskrankheit
- Dokumentation/ Aussage notwendiger Indizes
- Instrumente zur PAR Status Sondierung
- Status Quo - Recall-Intervalle
- Spezialinstrumente und Grenzen der Anwendungsmöglichkeiten
- Airpolish bei Implantatkorrosionen
- Mundtrockenheit – Xerostomie - Speichelparameter
- Wechselbeziehung Patient und Behandler/Team
- Diskrepanz „Behandlungsbedarf- Selbsteinschätzung“
- Unterschiedliche Pflege-Hilfsmittel
- Wirkung hochdosierter Fluoride
- Besprechung Ihrer mitgebrachten Patientenfälle

Zielgruppe

- Praxisteam
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF

Seminarzeit

- 14.00-18.00 Uhr

Auch Ihre Prophylaxe braucht regelmäßige Pflege: Neue Technologien und Strategien für Behandlung und Verkaufsgespräch

Sorgen Sie für zufriedene Patienten und aktivieren Sie Selbstzahler mit zusätzlichem Komfort und noch mehr Qualität in der Prophylaxe.

Bringen Sie Ihr Produkt- und Technikwissen auf den neuesten Stand. Erfahren Sie, wie Sie in wenigen Worten den Nutzen von hochwertigen, individuellen Mundhygiene-Programmen vermitteln. Vermitteln Sie Ihren Patienten, welchen einmaligen und unwiederbringlichen Schatz sie im Mund tragen - und wie wichtig es ist, ihn zu erhalten. Erleben Sie, wie Sie Ihre eigenen Erfahrungen als Käufer erfolgreich für die Argumentation einsetzen.

Themen-Schwerpunkte

Befunde, Diagnose, Umsetzung und neue Sichtweisen

- Umsetzung von der Idee zur Realität
- Ein gutes Gefühl im Patienten wecken
- Sichtbarmachen macht anhaltend einsichtig
- Mundbewusstsein – AHA Erlebnis
- Allzeit spezifische Prophylaxe
- Varianten möglicher Behandlungskonzepte
- Planung: Dauer und Ablauf der Sitzungen
- TÜV: Ein MUSS – Recall -Intervall
- Die empfehlenswerte PAAR–Therapie
- Der dokumentierte Beweis –Zahngebrauchspuren
- Biss (ZÄHNE) zeigen – Sie enthüllen dein ALTER
- Arbeitsschritte ZAHN schonend und sanft
- FORT ist FORT – Auf IMMER verloren
- Schäden an ROT - Reduktion bei WEISS
- Was soll ich dir raten – Tipps: ZaPa/ ZaBü/ IB/ ZR
- Immerzu kleine Häppchen für zwischendurch
- Wann Fluorid oder CHX Anwendung
- Der Prophylaxe-Shop als Service-Gedanke

Zielgruppe

- Praxisteams
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00

Prophylaxe als Erlebnis und spannendes Abenteuer: Spiel, Spaß, Motivation und tolle Tricks für die Arbeit mit jungen Patienten

Erkennen Sie, welches Potenzial darin liegt, jetzt schon die eigenständigen Patienten von morgen zu aktivieren und zu binden.

Alle stürzen sich auf die Erwachsenen-Prophylaxe. Die Prophylaxe für Kinder und Jugendliche läuft oft nur am Rande mit, weil sie erledigt werden muss. Machen Sie es anders: mit Spiel, Spaß und Motivation. Brigitte Godizart zeigt Ihnen Wege und Methoden, damit junge Patienten und deren Eltern regelmäßig und mit Freude in Ihre Praxis kommen.

100% Aufmerksamkeit für die Kids

- Unser Praxisziel: „wir sind für dich da!“
- Ruhe und Harmonie im Behandlungszimmer
- Elternfreie Zonen – und wie man sie durchsetzt

Mund auf für den Zauberer!

- Die Wölkchen-Malmethode
- Zauberbesen kehren besser
- Abrakadabra: tagestaugliche Zaubertricks

Der Zahnputz-Vertrag

- Eltern und Kinder einbeziehen
- Lob und Motivation statt Ermahnung
- Verbindliche Vereinbarungen

Zielgruppe

- Praxisteams
- Zahnärzte/innen
- ZFA, ZMP, ZMF

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00 Uhr

Theorie und Praxis**Für Einsteiger: Prophylaxebasis Workshop
Der professionelle Ablauf einer gut organisierten Prophylaxesitzung mit
sicherem Handling****Thematik**

In diesem Workshop erlernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer theoretische sowie praktische Basics der professionellen Anwendung von Ultraschall und Scaling. Z.B. den Einsatz des Federhaltergriffs als Grundelemente des Scalings. Neben Empfehlungen für die richtige Ergonomie, Instrumentierung und optimale Absaugtechnik bekommen Sie einen Überblick über die Anwendung der unterschiedlichen Therapie – Methoden.

Seminar-Schwerpunkte

- **Theoretischer Ablauf einer optimalen Prophylaxe-Sitzung**
Befunde erheben und diagnostizieren
Konzepte, Abläufe planen und optimieren
Patienten motivieren, instruieren und terminieren

- **Praktische Übungen der Teilnehmer/innen am Modell**
Hand- und Ultraschalltechnik ideal kombiniert
Instrumentieren mit piezo-elektrischen Scaler IQ 4000
Supragingivales Instrumentieren mit Hand-Scalern

Achtung: Begrenzte Teilnehmerzahl: maximal 8-10 Personen

Bitte mitzubringen:

2 Mundspiegel, WHO-Sonde, Pinzette

Scaler SM23, S204SD, S204S oder SSP 16

Arbeitshandschuhe, Schutzbrille und Mundschutz nach eigener Präferenz

je 1 Sauger und 1 Speichelzieher

3 extrahierte Zähne, wenn möglich in Folge incl. Zahnstein an den Wurzeln.

Die Zähne bitte an der Wurzel kurz gefasst mit Abstand in einem Gipsblöckchen aufstellen.

(Achtung Zähne nicht in H2O2 einlegen!)

grünes Winkelstück und Polierkelche

Zielgruppe

- ZFA, ZMP, ZMF

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00 Uhr

Theorie und Praxis**Seminarinhalt: Tipps & Tricks :****Einführung in die Individualprophylaxe, mit kleinen praktischen Übungen
von IP1 bis IP5 um Wissenswertes direkt in die Praxis umzusetzen**

- Tricks zur praktischen Umsetzung von IP- Leistungen
- Nützliche Tipps rund um die Zahngesundheit und Ernährung
- Aussagekraft der unterschiedlichen Indizes je Altersgruppen
- Anfärben mit Plaquerevelatoren
- Altersgerechte Aussagekraft von Plaque- und Blutungsindizes
- Handwerkszeug zur Motivation von Kids und Erziehungsberechtigten
- Neues zu kind- und jugendgerechten Mundhygieneartikeln
- Wichtigkeit der Fissur und Zahnoberflächenpolitur
- Einsatz, Bedeutung und Grenzen von Fluoriden
- Wirkstofftherapie, Elimination kariesauslösender Bakterien

Besondere Hinweise

Eine Liste über mitzubringendes Instrumentarium und Materialien wird rechtzeitig übersandt.

Bitte zu diesem Seminar mitbringen:

- API, SPI oder andere verwendete Indizes
- Buntstifte: grün und rot
- Behandlungs-Tray
- Grünes Winkelstück
- Polierpasten, Polierbürsten, Poliernapf
- WHO-Kugelsonde
- Anfärbemittel, Schaumstoffpads, Pinsel
- Pinzette, 2 Mundspiegel, Sonde, kleiner Kugelstopfer
- Ätzel, Zellstoff
- IP S Versiegelungsmaterial
- 2 eingegipste kariesfreie Zähne (bitte vorher **nicht in H2O2** einlegen)
- Handschuhe, Mundschutz, Schutzbrille

Achtung: Begrenzte Teilnehmerzahl: maximal 8-10 Personen

Zielgruppe

- ZFA

Seminarzeit

- 14.00 – 18.00 Uhr