

Brigitte Godizart , Boisheimer Straße 196 | 41751 Viersen



Brigitte Godizart | Fachberatung und Training für das **Zahnarzt**-Team

**„Sie möchten die Praxis sein, wo Kunden Ihr Charisma voll entfalten können?“**

Ich bin Denti-Coach und meine Historie ist: Gelernter Profi von der Picke auf, Experte zum Prophylaxe-Profi und Kommunikations-Trainer. Zahnärzte, Führungskräfte und zahnärztliche Mitarbeiter, Dentallabore und Dentaldepots sind meine begeisterten Kunden.

**„Es reicht heutzutage nicht mehr, den Patienten einfach zufriedenzustellen; der Patient muss ‚entzückt‘ sein – angenehm überrascht, dass seine Erwartungen nicht erfüllt, sondern sogar übertroffen werden.“** (A. Blanton Godfrey)

**Übertreffen Sie die Erwartungen Ihrer Patienten!** Strategische Kommunikation stärkt Ihr Unternehmen Zahnarztpraxis von innen heraus. Sie verleiht ihm zudem eine kraftvolle Außenwirkung auf dem Weg zu mehr Erfolg. Zu höheren Umsätzen und angestrebten Zielen.

Ich freue mich auf Sie! Brigitte Godizart, die Frau, die es fachlich drauf hat und menschlich überzeugt als Coach der Dentisten und Teams! Die alle mit on Board nimmt und den offenen Blick mit allen Sinnen schult. Mit Qualitätssiegel!



<http://www.godizart.de> | fon 02162 1069437



## Seminar-Angebot 2012

### Es darf auch leicht sein! Ihr persönlicher Team- Erfolg im alltäglichen Praxismanagement

**„Man kann Menschen nicht verändern, aber man kann einen Raum schaffen, indem Menschen sich entwickeln/verändern können!“ Virginia Satir**

Wenn Sie bemerken, dass Sie in alte Strukturen nicht mehr passen, neue Wege suchen und entdecken wollen, dann ist es möglicherweise Zeit für persönliche Entwicklung und neue anregende Sichtweisen.

**Nutzen Sie ein Persönlichkeits-Training um erfolgreich Selbstzahlerleistungen anzubieten:**

Erfahren in diesem Seminar, wie Sie mit Leichtigkeit Ihr Selbstbewusstsein steigern können. Mein Persönlichkeits-Training bietet vielfältige Facetten und reicht von der Schulung der Selbstwahrnehmung bis hin zur Optimierung Ihrer Wirkung auf andere Menschen.

**Hierbei unterstützen Sie wichtige Fragen:** „Wie fühle ich mich gerade?“ und „Was ist mein wirkliches Ziel?“ So wie wir uns selbst fühlen, wirken wir auch auf andere und diese Wirkung bestimmt unseren Erfolg. Ein Persönlichkeitstraining nimmt unsere stereotypen Verhaltensweisen unter die Lupe, trainiert die positiven Aspekte und dämpft somit Negativmerkmale.

**Lernen Sie durch die praktische Anwendung in diesem Workshop strategisches Handwerkzeug kennen. Erfahren Sie:**

#### Wertschätzung in der alltagstauglichen Praxis-Kommunikation

- Verständnis für die Wechsel-Wirkung „Selbstbild und Fremdbild“
- Energiefresser aufdecken und positive Energiespender entdecken
- Mit erprobten Kommunikationsmodellen große Wirkung erzielen

#### Die Macht der Stimme, Tonlage oder Lautstärke positiv nutzen

- Patientenbedürfnisse erkennen und im Beratungsgespräch nutzen
- Leichter Umgang mit Patientenerwartungen und Beschwerden
- Positionswechsel sorgen für angenehme Patientengespräche
- ADAM-Methode für Patientengewinnung und Patientenbindung

**Wenden Sie das Erlernete direkt an und erfahren Sie auf beste Art und Weise mehr innere Zufriedenheit!**

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00

**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP/ ZMV/Teams/ Zahnärzte/ Assistenten

## **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 erläutern. 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 Ihre Argumentation einsetzen.

### **Befunde**

- Patientenbedürfnisse sicher im Verkaufsgespräch nutzen
- Patientenaufklärung und Motivation auf die leichte Art
- Erfolgreiche Schritte von der Idee zur Realität
- Mundbewusstsein und Neugier bei Patienten wecken

### **Diagnose**

- Spezifische Prophylaxe bedeutet Patientengruppen zu erfassen
- Planung, Dauer und Ablauf der unterschiedlichen Sitzungen
- Wirkung und Nutzen eines individuell engmaschigen Recall-Intervalls
- Wege zur empfehlenswerten Gingivitis- und PAR-Therapie

### **Umsetzung und aktuelle Sichtweisen**

- Dokumentation von Indizes und Zahn-Gebrauchspuren
- Die einzelnen Arbeitsschritte, Zahn schonend und sanft gezeigt
- Bakterielle und chemische Säureangriffe mit Einteilung von Wirkstoff-Kombinationen
- Mundhygiene-Hilfsmittel als kleine Häppchen für zwischendurch
- Prophylaxe-Shop als Patientenbindung und Service-Gedanke

**Hier erfahren Sie, wie Sie Behandlungskonzepte wirkungsvoll präsentieren:**

Dadurch stehen Ihren Patienten kompetente Ansprechpartner zur Verfügung und die Zufriedenheit Ihrer Patienten steigt. Neues Wissen und attraktive Impulse bringen frischen Wind in Ihren Prophylaxe-Alltag.

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00  
**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP/Teams/ Zahnärzte/ Assistenten

## Prophylaxe für besonders hohe Anforderungen!

### Individuelle Behandlungskonzepte für Senioren, PAR- Patienten 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.

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

#### Befunde

- Individuelle Betreuungskonzepte
- Umgang mit Mundgeruch bei Halitosis-Patienten
- Orale Charakteristika benötigen eine spezielle Anamnese
- Diskrepanz „Behandlungsbedarf- Selbsteinschätzung“

#### Diagnose

- Ästhetik, der indirekte Wunsch nach Lebensqualität
- Inspektion - Mundhöhle - Schleimhaut - Zähne - Knochen
- Parodontitis – welche Bedeutung hat diese Infektionskrankheit
- Dokumentation/ Aussage notwendiger Indizes

#### Umsetzung, neue Sichtweisen und Materialien

- Spezialinstrumente und Grenzen der Anwendungsmöglichkeiten
- Airpolish bei Implantatkorrosionen
- Mundtrockenheit – Xerostomie - Speichelparameter
- Hilfreiche Pflege-Hilfsmittel in Angebotsdschungel
- Wirkstoff-Therapie, was genau ist zu tun

#### Lernen Sie neue Möglichkeiten für individuelle Behandlungskonzepte kennen:

Üben Sie aktiv die wertschätzende Fachberatung in der Mundhygiene. Erfahren Sie, wie Sie bei Patienten deutliche Veränderungen im Kaufverhalten und in der Besuchsfrequenz erwirken können.

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00

**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP/ Teams/ Zahnärzte/ Assistenten

## **Die Zahnarztpraxis – ein modernes Service- und Dienstleistungsunternehmen:**

### **Entwickeln Sie Ihr Verhandlungsgeschick für den entscheidenden Vorsprung**

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“

### **Möchten Sie 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. 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.

### **Verbale und Nonverbale Kommunikation**

- Kommunizieren mit unterschiedlichen Facetten
- Interpretation oder Bewertung des Gesagten beim Gegenüber
- Körpersprache spiegelt Ihre momentane Gefühlslage
- Exzellente Patientenkommunikation öffnet Ihnen Türen
- Die richtige Botschaft transportieren

### **Verkaufsgespräche führen**

- Mit Leichtigkeit Verkaufsgespräche führen
- Passende Argumentationshilfen für Konfliktsituationen
- Veränderung rechtzeitig erkennen und adäquat reagieren
- Patient als ‚Kunde‘ sehen und erfassen wonach er die Praxis aussucht
- Etablierung eines funktionierenden Empfehlungsmanagements

### **Erfahrungsaustausch, was läuft schon alles gut**

Anhand praktischer Übungen erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf jede Art von Patientengespräch einstellen und sich im Gespräch ideal positionieren. Durch das Erlernen und Vertiefen von Gesprächstechniken erhalten Sie ein breit aufgestelltes Instrumentarium, mit dessen Hilfe Sie flexibel und spontan in Gesprächssituationen reagieren können. Dies trägt zu einer höheren Selbstsicherheit und einer souveräneren Außenwirkung bei

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00  
**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP/ ZMV/Teams/ Zahnärzte/ Assistenten

## **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.

### **Themen-Schwerpunkte**

#### **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

Wollen Sie mit neuer Motivation und persönlicher Begeisterung Kids und Jugendliche in der Praxis abholen? Dann machen Sie sich auf ein aktives Seminar gefasst, dass Ihnen neben der direkten Umsetzung auch noch eine Portion Humor für Ihren Praxisalltag bietet.

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00  
**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP/Teams/ Zahnärzte/ Assistenten

Für Einsteiger und zur Vertiefung: Individualprophylaxe-Workshop

## Seminarinhalt: Tipps & Tricks :

**„Einführung in die Individualprophylaxe, mit kleinen praktischen Übungen von IP1 bis IP5 um Wissenswertes direkt in die Praxis umzusetzen“**

### Theorie

- Tricks zur praktischen Umsetzung von IP- Leistungen
- Nützliche Tipps rund um die Zahngesundheit und Ernährung
- Aussagekraft der unterschiedlichen Indizes je Altersgruppen
- Anfärben mit Plaquerevelatoren

### Praxis

- 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 und Elimination je nach 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
- Handschuhe, Mundschutz, Schutzbrille

### Begrenzte Teilnehmerzahl: maximal 8 - 10 Personen

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00  
**Kunden:** ZFA/ ZMF/ ZMP

Für Einsteiger und zur Vertiefung: 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.

### Themenschwerpunkte

#### Theoretischer Ablauf einer optimalen Prophylaxe-Sitzung

Befunde erheben und diagnostizieren  
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  
Supraringivales Instrumentieren mit Hand-Scalern

**Achtung:** Begrenzte Teilnehmerzahl: maximal 8 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

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen  
Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 14.00 – 18.00  
**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP

## QM – Ihr Kriterium für erfolgreiches Praxisführungs-Management

Erfahren Sie in diesen Einführungsstunden, wie Sie Qualitätsmanagement an Hand von praxisnahen Tipps nutzbringend zur Optimierung von Praxisführung, Arbeitsabläufen und Teamstrukturen anwenden können.

Akzeptieren Sie noch vorhandene Vorbehalte und geben Sie sich dennoch die Erlaubnis, an Hand von plausiblen, praktischen Umsetzungsmöglichkeiten – aus der Praxis für die Praxis – veränderte Sichtweisen zu erleben. So wächst ein neues Verständnis für den internen Nutzen und Gewinn zur Einführung eines Qualitätsmanagement.

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

**Hier erfahren Sie mehr über:**

### G-BA QM-Richtlinie richtig verstehen und praktikabel umsetzen und was noch geht

- Praxis-Vision und die Praxisziele nach dem SMART- Prinzip
- Mehr Verständnis als Praxisleitung zum Thema "Führung"
- Motivation und Verständnis für anders denkende Menschen
- Transparenz und Struktur bietet Praxisleitung und Mitarbeitern mehr Sicherheit
- Reibungsverluste an den Schnittstellen bewusst verringern

### Tipps und Kriterien für direkt umsetzbare und hilfreiche QM-Handbücher

- Festgelegte Praxisziele bieten den Mitarbeitern eine gute Orientierung
- Effektiv geführte Teamsitzungen zeigen Ergebnisse auf, damit Aktionen folgen
- Zufriedenheit Aller - Kunden, Mitarbeiter- Praxisleitung- lassen sich erhöhen
- Zukünftig Fehler und Beschwerden vermeiden und Doppelarbeit reduzieren

### Höhere Rechtssicherheit durch das Einhalten von Gesetzes-Richtlinien und Verordnungen

- Wie Informationsfluss, nach Seminaren praxisorientiert intern glückt
- Interne und externe Kommunikation professionalisieren
- Service fördert die Kundenbindung und generiert Neukunden
- Ständigen Verbesserungsprozess aktiv gestalten

Trainerin: Brigitte Godizart, Viersen

Fachberatung und Training für das Zahnarzt-Team [www.godizart.de](http://www.godizart.de)

**Dauer:** 9.00 – 16.00

**Zielgruppe:** ZFA/ ZMF/ ZMP/ ZMV/Teams/ Zahnärzte/ Assistenten