



# Marketingkonzept, Imageaufbau und individueller Praxis-Check zur Steigerung der Nachfrage und Wertschöpfung in der KFO-Praxis

Prof. Dr. Dr. Robert A. W. Fuhrmann

## Kursinhalt

- Wie verkaufe ich meine AVL-Leistungen?
- Wie entwickle ich ein Alleinstellungsmerkmal?
- Wie baue ich mein Online-Image auf?
- Integration von Medien, Werbemaßnahmen
- Marketing, Werbung, PR und Standortanalyse – was bringt dies für meine Praxis?
- Wie gewinne ich Selbstzahler für die Praxis?
- Wie wird Ihre Praxis regionaler Marktführer?
- Welche Preise und welcher Wettbewerb herrschen auf meinem KFO-Markt?
- Wie erreiche ich meine Zielgruppe?
- Wie steigere ich die Wertschöpfung pro Patient?
- Warum kommen die Patienten nicht in Ihre Praxis?
- Welche rechtlichen Grenzen setzt mir die Berufsordnung?
- Was ist zulässige sachliche Werbung?

Training für Sie und Ihre Helferinnen, mit realen Beispielen zum Übertragen auf Ihre Praxis. Ein ausführliches Skript gibt eine Übersicht zu dem gesamten Themenkreis.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.kiss-orthodontics.de](http://www.kiss-orthodontics.de).

## Themenschwerpunkte

- Wertschöpfung – welche Preise sind angemessen?
- AVL-Werbung & individuelles Leistungsangebot
- Alleinstellung im KFO-Markt aufbauen
- Online-Image der Praxis
- neue Dienstleistungsangebote integrieren
- Aufbau einer Patienten-„Fangemeinde“
- Praxis-Check – Optimieren des Alltags und der Abläufe
- rechtliche Grenzen und Berufsordnung

**Kurs 19/21** 30.11.2019, Stuttgart | Parkhotel Stuttgart Messe-Airport, Filderbahnstraße 2, 70771 Leinfelden-Echterdingen

**Kurszeiten:** 9.30 bis ca. 16.30 Uhr  
**Kursgebühr:** 495,- € zzgl. MwSt.  
**Assistenten:** 345,- € zzgl. MwSt.  
**Helferinnen:** 345,- € zzgl. MwSt.

8

empfohlene Fortbildungspunkte  
gemäß BZÄK und DGZMK