

ХЭННИНГ ВУЛЬФЕС

СТОМАТОЛОГ И ПАЦИЕНТ



СТРАТЕГИЯ УСПЕХА



НОВАЯ
КНИГА

Хэннинг Вульфес
academia • dental - международная школа для зубных техников,
БЕГО Германия

Формирование позиций для будущего

Руководство для стоматологов

- Предложения по позиционированию и организации структуры клиники, творческие идеи для реализации маркетинговых стратегий и рекомендации по проведению консультаций пациентов
- 320 страниц и более 600 цветных иллюстраций
- Твёрдый переплёт
- Художественное оформление каждой главы книги
- Высококачественное печатное издание
- Книга издана на английском, испанском, немецком и русском языках

Вместе к успеху

СТОМАТОЛОГ И ПАЦИЕНТ СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Это руководство рассчитано на практикующих стоматологов, руководителей стоматологических кабинетов и клиник, а также на тех, кто планирует открыть собственную стоматологическую клинику. В этой книге Вы найдёте рекомендации по созданию клиники, в центре внимания которой находится пациент, и по методам оптимизации процессов работы.

Стратегия позиционирования как ключевой фактор успеха

Успех заключается не только в проведении стоматологического лечения. Точно подобранная маркетинговая философия, структурный подход, а также эффективная экономическая организация бизнеса помогают самоутвердиться и занять лидирующие позиции на рынке стоматологических услуг. Для достижения постоянного успеха в собственном бизнесе необходимо научиться своевременно распознавать современные тенденции развития, реагировать адекватно на возникающие изменения и постоянно обогащать свою профессиональную компетенцию.

ДОСТУПНО И
ИНФОРМАТИВНО

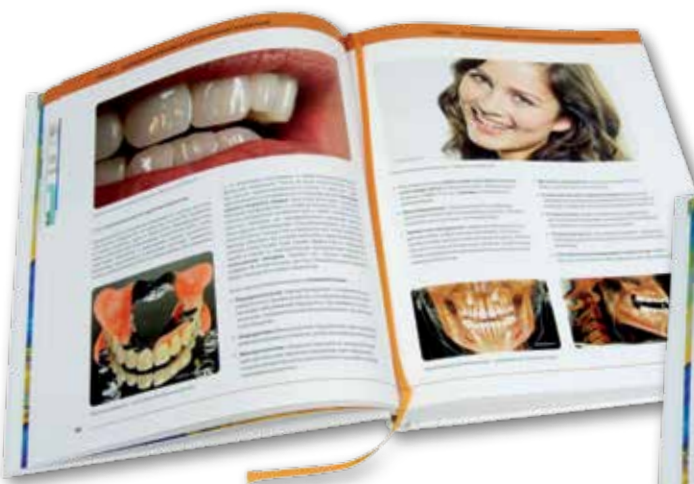
Содержание

- Предложения по позиционированию и организации структуры клиники
- Превентивные концепции и ценные стимулы для проведения структурных изменений
- Творческие идеи для реализации маркетинговых стратегий
- Практические советы по организации и управлению рабочим временем
- Важные примечания по проведению консультаций пациентов
- Полезные советы по управлению персоналом
- Примеры текстов для индивидуального ознакомления пациентов
- Дополнительные контрольные списки и обзорные статьи



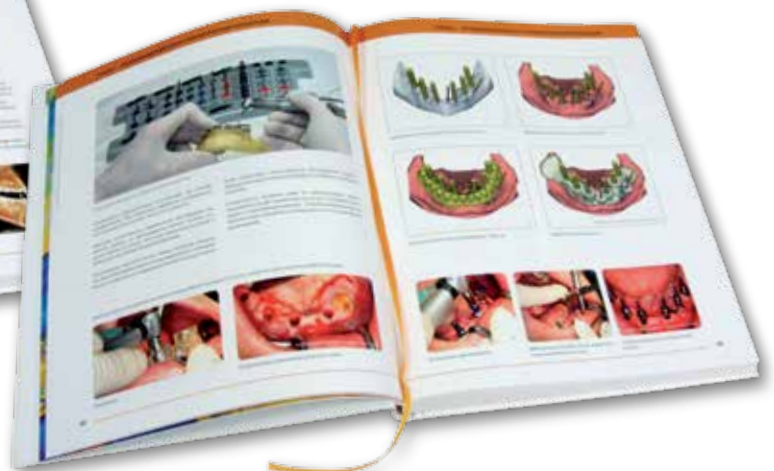
По вопросам приобретения книги обращайтесь к представителям компании BEGO в Ваших регионах:
<http://www.bego.com/contact/partners-worldwide/europe/>

«Неисчерпаемый источник вдохновения.»
Д-р Герхард Хиппманн, Линц



«Современная книга для всего коллектива клиники.» Рубина Ордемманн, Земельная палата стоматологов, Бремен

«Действительно ценная книга!»
Проф-р д-р Хайнер Вебер, университет Тюбинген



«Практический помощник для тех, кто связан со стоматологическим бизнесом.»
Альфия и Павел Писаренко, врачи-стоматологи, Ростов-на-Дону