

Arztgespräche und Kundenbindung



Rahmendetails

Seminarnummer	847	Kosten für Mitglieder	39 € pro Person
Seminarort	Web-Seminar	Kosten für Nicht-Mitglieder	69 € pro Person
Referent*in	, Web-Seminar Holterhus, Jürgen (MBI)		
Zielgruppen	Inhaber / GF Führungskräfte Angestellte		

Seminarbeschreibung

Die Themen "Kundenbindung" aber auch "Gespräche mit Ärzten richtig aufbauen" sind auch weiterhin aktuell.

Richtig angewendet kann in diesen Bereichen viel zur Umsatzsteigerung beigetragen werden. In diesem Web-Seminar geben wir grundlegende Tipps, wie Sie mit einfachen Mitteln - aber auch mit Hilfe des MBI-Konzepts Ihre Kundenbindung steigern und / oder die Gespräche mit Ärzten optimieren können.

- Wie kann ich mit dem MBI-Konzept meinen Umsatz steigern?
- Wie komme ich mit Arztpraxen oder Kliniken ins Gespräch?
- Wie kann ich das MBI-Konzept für die Kundenbindung nutzen?
- Wie kann ich mit dem MBI-Konzept eine höhere wirtschaftliche Zuzahlung generieren?

Sie benötigen eine stabile Internetverbindung. Wir bitten Sie ebenfalls um Teilnahme mit Kamera und Mikrofon, dies erleichtert eine anschließende Diskussion bzw. das Fragenstellen während des Vortrags.

Inhalte

21.10. 15:00 - 16:00

- Regelmäßiger Kontakt zu Arztpraxen (Wie? - Warum?)
- Arztgespräche und Arztkontakt mit dem Thema MBI (Sensomotorische Einlagen / Diabetes-Einlagen)
- MBI Struktur erfolgreich für die Kundenberatung und -betreuung einsetzen
- Höhere wirtschaftliche Zuzahlung generieren
- Kundenbindung und Dokumentation mit Hilfe von MBI