

Praxisalltag optimieren – Kosten minimieren – Umsätze potenzieren

Marketing, Organisation und Abrechnung unter der Lupe

In diesem Seminar für das Praxisteam werden die Aspekte Marketing, Organisation und Abrechnung beleuchtet. Es werden Hilfsmittel dargestellt, welche die täglichen Abläufe erleichtern um dadurch Zeit und Kosten zu sparen.

Es gibt viele Möglichkeiten die Abrechnung durch festgelegte Strukturen zu optimieren, damit die im Sprechzimmer durchgeführten Leistungen auch vollständig zur Abrechnung gelangen.

Was unsere Patienten nicht kennen, werden sie sicherlich nicht fordern. Wie viele gute Leistungen können wir unseren Patienten zusätzlich bieten und wie berechnen wir diese?

Seminarinhalte:

- Bedürfnisse und Erwartungen unserer Patienten
- Festlegung und Darstellung des eigenen Leistungsspektrums (Was können und möchten wir unseren Patienten bieten?)
- Wünsche bei unseren Patienten wecken
- Dokumente und Strukturen für die interne Informationsweitergabe
- Sinnvoller Einsatz von Checklisten
- Patientenaufklärung und Informationsschreiben
- Kalkulation der eigenen Leistungen
- Hilfsmittel gegen Honorarverluste
- Honorarsicherung vom Heil- und Kostenplan bis zur Abrechnung
- Gestaltungsmöglichkeiten der Gebührenordnung
- Wo sind die Grenzen der gesetzlichen Krankenversicherung?
- Wege zur Wirtschaftlichen Denkweise
- Praktische und individuelle Übertragungswege für die eigene Praxis

Dauer: 6 Stunden