

WOCHENEND-WORKSHOP

SO EINFACH LASSEN SICH SELBSTZAHLERLEISTUNGEN VERKAUFEN



Selbstzahlerleistungen sind für viele Praxen ein entscheidender Baustein wirtschaftlicher Stabilität – aber oft ein heikles Thema. In unserem Workshop zeigen wir Deinem Team, wie es solche Gespräche **souverän, patientenorientiert und ohne Verkaufsdruck** führt.

Das erwartet Dein Team:

- **Klare Strukturen & Leitfäden:** Sofort einsetzbare Gesprächsabläufe, individuell auf Deine Praxis zugeschnitten.
- **Praxisnahes Training:** Rollenspiele, Gruppenübungen und Selbstreflexion.
- **Erfahrungsaustausch:** Lerne von Kolleg:innen und diskutiere reale Fallbeispiele.
- **Sicher im Abschluss:** Kaufsignale erkennen, Einwände souverän behandeln.

Nach dem Workshop sind Selbstzahlerleistungen für deine MFAs kein unangenehmes Thema mehr – sondern **eine Chance, Patient:innen optimal zu beraten und die Praxis wirtschaftlich zu stärken.**

Alle Fakten auf einen Blick

Wann? 14. + 15. März 2026

Wo? Hotel am Letten, 91207 Lauf an der Pegnitz

Für wen? Praxismanager, leitende MFAs und engagierte Praxisteams

Teilnahmegebühren:

- Einzelteilnehmer: 995 € zzgl MwSt.
- weitere Teilnehmer einer Praxis: 750 € zzgl. MwSt

Sonderaktionen:

- **Early Bird bis 06.02.2026:** 50 % Rabatt - nur 495 € pro Teilnehmer
- **Frühbucher bis 25.02.2026:** 20 % Rabatt

Ablauf des Workshops:

TAG 1 - Haltung, Psychologie & Grundlagen des Verkaufs

Ziel: Die Teilnehmer verstehen, warum Verkaufen nichts mit Manipulation, sondern mit professioneller Patientenkommunikation zu tun hat – und lernen die psychologischen Grundlagen des Entscheidungsverhaltens und Wege um Nachfrage nach Selbstzahlerleistungen zu schaffen kennen.

09:00– 10:30 Uhr | Begrüßung & Einstieg

- Erwartungsklärung & Zieldefinition
- Wie sinnvoll sind Selbstzahlerleistungen eigentlich?
- Wording & nonverbale Kommunikation

10:30 – 11:00 Uhr | Kaffeepause

11:00 – 12:00 Uhr | Psychologie des Kaufens

- Positionierung der Praxis
- Wirkung & erster Eindruck
- Vertrauen aufbauen
- Haltung zum Thema verkaufen reflektieren

12:30 – 14:00 Uhr | Mittagspause

14:00 – 15:30 Uhr | Nachfrage schaffen

- klassische Papieranamnese
- Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte
- Übung Nutzen-Merkmal Argumentation

15:30 – 16:00 Uhr | Kaffeepause

16:00 – 17:30 Uhr | Nachfrage schaffen

- Digitale Anamnese
- Kaufbereitschaft richtig abfragen
- Factoring
- Für welche Leistungen lässt sich Nachfrage im Anamnesebogen schaffen?

Ablauf des Workshops:

TAG 2 - Gesprächsführung Argumentation & Umsetzung

Ziel: Die Teilnehmer vertiefen und üben individuelle Gesprächsleitfäden, üben konkrete Gesprächssituationen und gewinnen Sicherheit im Abschluss.

09:00 – 10:30 | Selbstzahlerleistungen anbieten 1:1

- Besprechung konkreter Gesprächsleitfäden
- Umgang mit der Aussage "Das ist mir zu teuer"
- Die sechs zentralen Kaufmotive + Übung

10:30 – 11:00 Uhr | Kaffeepause

11:00 – 12:30 Uhr | Gesprächstraining in der Praxis

- Gruppenarbeit
- Organisation in der Praxis
- Gesprächsleitfaden für MFAs

12:30 – 14:00 Uhr | Mittagspause

14:00 – 15:00 Uhr | Rollenspiel

- große Übung in einem Rollenspiel Selbstzahlerleistungen als MFA anbieten

15:00 – 15:30 Uhr | Kaffeepause

15:30 – 16:00 Uhr | Abschluss & Transfer

- Fragen
- Wichtige Erkenntnisse aus zwei Tagen
- Persönliche To-do-Liste: Umsetzung im Praxisalltag
- Austausch & Verabschiedung

Anmeldung (per Fax an: 0911 – 990 870 40 oder per Mail an: assistenz@medikom.org)

Hiermit melde ich die nachfolgend aufgeführten Personen zum Workshop am 14. & 15.03.2026 an:

Praxisanschrift:

Rechnungsanschrift (falls abweichend):

Name

Name

Straße

Straße

PLZ Ort

PLZ Ort

Teilnehmer 01 O Herr O Frau

Teilnehmer 02 O Herr O Frau

Name, Vorname

Name, Vorname

E-Mail

E-Mail

Mobil-Nummer

Mobil-Nummer

Teilnahmebedingungen & Einverständnis

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Pausenverpflegung und 2-gängiges Mittags- & Abendmenü:

- Erster Teilnehmer: 995 €
 - Frühbucher bis 25.02.2026: 795 €
 - Earlybird bis 06.02.2026: 495 €
- Jeder weitere Teilnehmer derselben Praxis: 750 €
 - Frühbucher bis 25.02.2026: 600 €
 - Earlybird bis 06.02.2026: 495 €

Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. und sind mit Anmeldung fällig.

Bitte buchen Sie Ihre Übernachtung selbst. Neben diversen Hotels im näheren Umfeld stehen Ihnen im Tagungshotel Zimmer (EZ 119 €/Nacht, DZ 149 €/Nacht, jeweils inkl. Frühstück) zur Verfügung

Stornierung (müssen schriftlich erfolgen):

- Bis 4 Wochen vor Beginn: volle Erstattung abzüglich 75 € Verwaltungspauschale zzgl. MwSt.
- Bis 8 Tage vor Beginn: 50 % Rückerstattung
- Bei späteren Stornierungen ist die volle Teilnahmegebühr fällig

Foto- und Videoaufnahmen:

Ich erkläre mich einverstanden, dass während des Workshops Foto- und Videoaufnahmen gemacht werden, die unter Beachtung der geltenden rechtlichen Vorgaben für die Dokumentation und Veröffentlichung in Druck- und Online-Medien verwendet werden dürfen.

Ort, Datum

Unterschrift

Praxisstempel