







**Auflage:** 1. Auflage 2018  
**Seiten:** 152  
**Abbildungen:** 14  
**Einband:** Hardcover, 14,8 x 21 cm  
**ISBN:** 978-3-86867-381-4  
**Erschienen:** Mai 2018

UVP: Information für Wiederverkäufer: Dieser Titel ist nicht mehr preisgebunden.  
Änderungen vorbehalten!

#### QuintEd Pty Ltd

 Suite 2/38 Albany St  
NSW 2065 St Leonards  
Australien  
 +61 434521025  
 [admin@quinted.com.au](mailto:admin@quinted.com.au)  
 <http://nginx/anz/en>

## Buch-Information

**Autoren:** Oliver Brendel  
**Titel:** Die 5-Sterne-Praxis  
**Untertitel:** Erfolgsstrategien für den ambitionierten Zahnarzt  
**Kurztext:**

In einem immer stärker umkämpften Marktsegment ist es notwendig, sich von seinen Marktbegleitern deutlich abzugrenzen. Eine erfolgreiche Praxis zu führen verlangt heute zudem, sich mit modernen Managementprinzipien auseinanderzusetzen.

Dieses Buch beschreibt ausführlich und für jeden nachvollziehbar die modernen Prinzipien eines erfolgreichen Praxismanagements. Wirtschaftliche Kennzahlen und Controllingmechanismen, Marketing, Personalführung und Selbstcoaching sind nur einige der Themen, die zu berücksichtigen sind, um eine "5-Sterne-Praxis" aufzubauen und – was noch wichtiger ist – langfristig zu halten.

Der Autor selbst führt mit seinem Kollegen seit über 10 Jahren sehr erfolgreich eine Zahnklinik mit über 35 Angestellten und hat es sich zum Ziel gemacht, sein Praxismanagement immer weiter zu verfeinern und dabei den hohen eigenen Qualitätsanspruch nie zu verlieren. Er nimmt dabei Anleihen aus erfolgreichen Managementstrukturen anderer Branchen und vergleicht sich mit verschiedenen Dienstleistern.

Dieses Buch verrät Ihnen die Geheimnisse des Praxiserfolgs und regt zur Entwicklung an – wirtschaftlich und persönlich.

#### Inhalt

Einführung  
Kapitel 01. Kurze Marktanalyse  
Kapitel 02. Erfolg: Was macht ihn aus?  
Kapitel 03. Masse, Mittelmäßigkeit und der Mount Everest  
Kapitel 04. Ihre Mitarbeiter  
Kapitel 05. Persönliche Arbeitsmethodik  
Kapitel 06. Management einer Zahnarzt-/Arztpraxis  
Kapitel 07. Verlässliche Partner an Ihrer Seite  
Kapitel 08. Wertestrategie gegenüber Mitarbeitern und Patienten  
Kapitel 09. Marketing: Was funktioniert und was nicht?  
Kapitel 10. Das 1×1 der Patientenpsychologie  
Kapitel 11. Exkurs: Führen und Motivieren  
Kapitel 12. Schlusswort

**Fachgebiet(e):** Ästhetische Zahnheilkunde, Praxismanagement, Literatur fürs Studium