



MODUL 4

In Modul II haben wir aufgezeigt, wie der Mandant sich am Markt positioniert.

Die Position am Markt verlangt von ihm Alleinstellungsmerkmale.

Diese Merkmale, die momentan in aller Munde sind, müssen gelebt werden. Es genügt nicht, wenn der Behandler dazu „überredet“ wird, ein ineffektives Investitionsgut/System zu erwerben!

Professionell ist es, den Benchbreak und das System zu leben und die definierten Möglichkeiten den Patienten eloquent zu kommunizieren und zu publizieren.

Outsourcing:

Wir berücksichtigen bei den in Modul III strukturierten Abläufen alle die, die unbedingt in der Praxis bleiben müssen. Arbeiten, die nicht zwangsläufig in der Praxis oder vom Team durchgeführt werden müssen gliedern wir, unter effizienter, betriebswirtschaftlicher, logischer Berücksichtigung, aus.

modulares



MODUL IV

Benchbreak anstatt Benchmark.

- > Alleinstellungsmerkmale müssen gelebt werden!
- > so positioniert sich Ihr Unternehmen am Markt!
 - > den Patienten die Leistung kommunizieren!
 - > Investitionen betriebswirtschaftlich prüfen!
 - > Leistungen definieren - sich abheben!
 - > Wandlung zu separaten Profitzentren!
 - > eloquentes Patienten-Verhalten!
 - > Outsourcing von Kostenstellen!
 - > beziehend auf Modul III!
 - > Dienstleistungen NEU leben!
- > "Erfolg ist kein Zufall, er ist planbar!"

