

Wie erstelle ich ein korrektes AVL-Angebot?
In der modernen Kieferorthopädie kommt den Außervertraglichen Leistungen (AVL) eine immer größere Bedeutung zu. Hier gilt es, individuelle AVL-Pakete für die Versicherten zu schnüren und anzubieten. Wie erreiche ich als Praxisinhaber ein rechtlich sicheres Vorgehen beim Anbieten der Außervertraglichen Leistungen? Wie gelingt eine saubere Kalkulation der Leistungen? Welchen Weg wähle ich für die Kommunikation mit dem Patienten und dessen Sorgeberechtigten? Wie erreiche ich eine Win-Win-Situation? Diese Fragen werden von unserer Referentin Frau Evers erläutert und mit praktischen Beispielen unterlegt. In integrierten Übungsphasen wird das Erlernte geübt und vertieft.

PVS forum

[Frau Ursula Apitzsch](#)

Tel.: 0208 4847-344

E-Mail: pvs-forum@ihre-pvs.de

Inhalte im Überblick

- » Definition von privaten Zusatzleistungen für GKV-Versicherte
- » rechtliche Voraussetzungen
- » Kalkulation der Betriebskosten
- » Formularwesen
- » AVL-Angebote
- » AVL-Verträge
- » Kommunikation mit Patienten und Angehörigen (verbal / nonverbal)
- » A-S-V-P Typenmodell

Hinweis: In diesem Seminar werden Kenntnisse zur Abrechnung vermittelt, es ist keine Verkaufsschulung.

Weitere Details

Seminar-Nr.:	KFO4-26
Termin:	Freitag, 13.11.2026 09:00 - 17:00 Uhr
Ort:	Online-Seminar
Kosten:	200 EUR
Referent/in:	Nicole Evers (Geschäftsführerin "Abacus Praxisconsulting")

Weitere Details

Sie erhalten 8 Fortbildungspunkte!