

Das erfolgreiche Anbieten und Kommunizieren von IGeL-Leistungen unter Berücksichtigung der rechtlichen Aspekte vermittelt dieses Seminar in zwei Teilen.

Anbieten und Kommunizieren

Sie erfahren und vertiefen, wie Sie Ihren Patienten als »Kunden« Leistungen, die sie selbst zahlen sollen, so anbieten, dass Sie überzeugen. Dabei richten sich die Inhalte sowohl an diejenigen, denen es (noch) schwerfällt, über IGeL-Leistungen zu sprechen als auch an Praxen, die schon erfolgreich »IGeLn«.

Recht

Der Referent erläutert die rechtlichen Voraussetzungen einer wirksamen IGeL-Vereinbarung und erklärt, wie sich die ärztlichen Leistungserbringer vor Honorarausfall oder drohenden Rückforderungen schützen können. Dabei wird die Frage nach der Umsatzsteuerpflicht von ärztlichen Leistungen ebenso angesprochen, wie der wirksame Abschluss von Honorar- und Honorarausfallvereinbarungen.

PVS forum

[Frau Ursula Apitzsch](#)

Tel.: 0208 4847-344

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

Inhalte im Überblick

Anbieten und Kommunizieren

- » die Bedeutung von IGeL-Leistungen in der Praxis
- » Schlüsselfunktion des Praxispersonals für das IGeL-Marketing
- » Erkennen von Wünschen, Bedürfnissen und Motivation der Patienten
- » die fachlich kompetente Vermittlung des IGeL-Angebotes
- » Darstellung des Nutzens für den Patienten
- » der wirkungsvolle Kommunikationsaufbau
- » positive patientenorientierte Sprache und Körpersprache
- » die Dos and Don'ts im IGeL-Gespräch
- » Behandlung von Einwänden
- » Preisnennung und Bezahlung
- » erfolgreicher Gesprächsabschluss
- » Rollenspiele bei Bedarf

Weitere Details

Seminar-Nr.:	F43-24
Termin:	Mittwoch, 03.07.2024 14:00 - 19:00 Uhr
Ort:	PVS forum Solinger Str. 10 45481 Mülheim an der Ruhr
Kosten:	200
Referent/in:	Dr. med. Dipl.-Biol. Birgit Hickey (Kommunikations- und NLP-Lehrtrainerin, Fachärztin für Allgemeinmedizin) Konstantin Theodoridis (Leiter Rechtsabteilung)