Jetzt: Umsatz steigern und sichern mit

Kock & Voeste

TÜV NORD
TÜV NORD CERT GmbH
DIN EN ISO 9001
Freiwillige Zertifizierung

Spielräume nutzen und Umsatz steigern.

Die Zeiten stetig steigender Honorare sind bestenfalls in der Erinnerung lebendig. Budgetierungen begrenzen Ihre Möglichkeiten, den Kassenumsatz weiter auszudehnen, und mindern den Geldwert Ihrer Praxisleistungen.

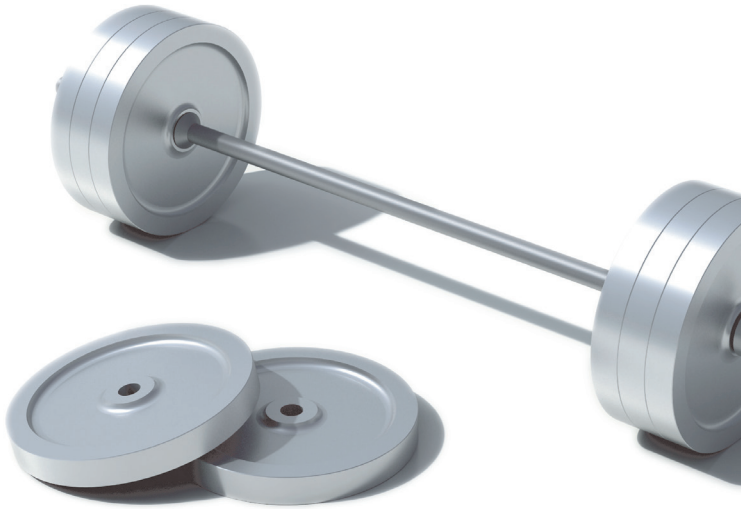
Der Existenz- und Konkurrenzkampf macht vor keiner Praxis halt. Im GKV-Bereich sind scheinbar alle Spielräume ausgeschöpft, und mangels Kaufkraft ist bei den Patienten von Zuzahlungsbereitschaft wenig zu spüren. Dennoch gelingt es einigen Praxen, die gesetzten Schranken zu durchbrechen. Aber wie erreichen sie das?

Mit Augenmaß und Technik locker punkten und Spielraum gewinnen.

Den Puls fühlen und Potenziale entdecken.

Professionelle Hilfe bringt Sie weiter. Unsere beiden Verfahren der Potenzialanalyse stellen Ihren Praxisalltag auf den Prüfstand. Wir fühlen allen umsatzkritischen Faktoren der Praxis vor Ort gnadenlos auf den Zahn. In konkreten Fallstudien ermitteln wir, wo Fehler und Lücken – z. B. in der Abrechnung – den Umsatz schmälern und in welchen Leistungsbereichen die Zuzahlungsbereitschaft aktiviert werden kann. Dabei bedienen wir uns der statistischen Potenzialanalyse, die auf der Basis des Benchmarkings realistische Vergleichsdaten liefert, und betrachten parallel dazu die konkreten Prozesse Ihrer Praxis mittels einer individuellen Potenzialanalyse.

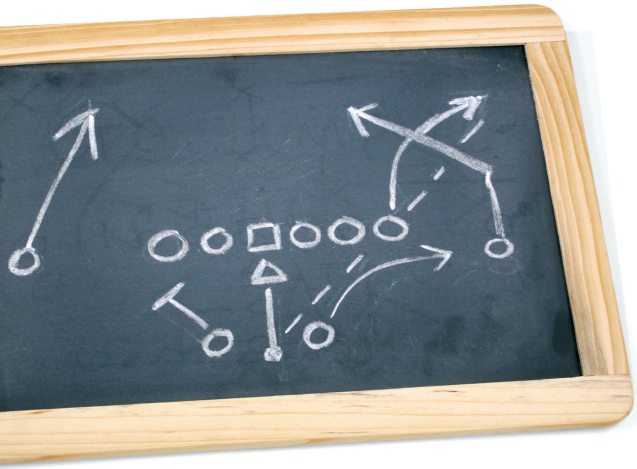
Das Ergebnis ist eine realistische Berechnung, mit welchen Maßnahmen der Mehrumsatz zu erzielen wäre, der die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis wieder ganz nach vorn bringt.



Wer seine Potenziale kennt und ausschöpft, kann sich stets steigern.

Strategie – der Schlüssel zum Erfolg.

Erfolgreiche Ärzte gehen neue Wege, nutzen aktuelle Medizintrends sowie innovative Behandlungsmethoden und generieren so bereits heute rund die Hälfte ihres Umsatzes auf privater Basis. Erfolgreiche Praxiskonzepte orientieren sich immer an Kriterien wie einem bedarfs- und patientengerechten Leistungsspektrum, einem hohen Servicegrad und einer patientenorientierten Beratung. Und jedes erfolgreiche Praxiskonzept bedient sich einer klaren Strategie, die hautnah an den Bedürfnissen der Klientel entwickelt wird. Damit spielen die soziale Kompetenz und die Kommunikationsfähigkeit des Arztes beim „Verkauf“ medizinisch überzeugender Leistungspakete eine entscheidende Rolle.



Erfolg braucht eine Strategie,
die für alle Herausforderungen
die richtige Antwort hat.

Gutes tun und darüber sprechen.

Als erfahrene Berater vermitteln wir Ihnen das erfolgreiche Zusammenspiel aller umsatzrelevanten Faktoren der Praxis. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch flexibles Denken und Handeln alle Prozesse jederzeit im Griff behalten und bestehende Umsätze durch praxisorientiertes Marketing und die Entwicklung geeigneter Strategien steigern – vor Ort, in Ihrer Praxis. Oder in unseren konsequent interaktiv ausgerichteten Seminaren, die Ihnen im Rahmen eines systemisch orientierten Kommunikations- und Verkaufstrainings alle Facetten der überzeugenden Gesprächsführung mit Patienten nahe bringen – intensiv und auf hohem Niveau, ohne dabei das enge Regelwerk des Berufsrechts zu verletzen.

Konzentriert die eigenen Stärken finden, und Sie geraten nicht ins Hintertreffen.

Coaching – wir lassen Sie nicht allein.

Auf dem Weg zu neuen Zielen begleitet Sie ein kompetenter Partner: Ihr Coach, der Ihnen offen, fair und kritisch im gemeinsamen Lernprozess zur Seite steht. Er ist objektiver Beobachter Ihres Praxisalltags und zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie jede Herausforderung durch Analyse, kritisches Hinterfragen und distanzierte Betrachtung zu meistern ist.

Er nutzt sein breites Spektrum fachlicher Instrumente, damit Sie durch „Hilfe zur Selbsthilfe“ situationsgerechte Lösungen entwickeln und realisieren können – in allen Bereichen der Praxis. Auch nach Erreichen der Ziele steht Ihnen Ihr Coach auf Abruf zur Seite.

Wo der Aufstieg beschwerlich ist, sind Begleiter mit langem Atem gefragt.

Sicher ist sicher: 030 318 669-0

Unsere Mandanten nennen es Erfolg. Wir nennen es konsequente Beratung. Wir kennen die kritischen Faktoren der Praxis, beobachten die Entwicklungen des Marktes und beherrschen das Instrumentarium erfolgsorientierten Managements perfekt.

Kock & Voeste überzeugt seit 1990 mit kontinuierlichen Spitzenleistungen und intelligenten Strategien in der Existenzsicherung für die Heilberufe. Immer nach der Devise: Hilfe zur Selbsthilfe.

Womit wir Sie weiterbringen:

- Effizienz durch QM optimieren
- Umsatz steigern
- Balance halten
- Praxis gründen und abgeben
- Personal managen
- Praxismarketing

Alles im Blick behalten, dann kommt der Erfolg wie von selbst.

Kock & Voeste

Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Kantstraße 44/45
D-10625 Berlin

Tel. 030 318669-0
Fax 030 318669-30

www.kockundvoeste.de
info@kockundvoeste.de

Stand 06/2010