

Der Nächste bitte

21.09.2007, 14:12 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *Akademie für den Mittelstand*
Presseagentur: *Medienagentur BT*



Was bieten Sie Ihren Kunden?

Etwa eine Milliarde Euro geben die Deutschen jährlich für zusätzliche Arztleistungen aus. Deutschlands Wartezimmer wandeln sich endlich. Heute bieten Ärzte dort neben Illustrierten auch Broschüren, Flugblätter, Plakate oder sogar ein spezielles „Wartezimmer-TV“ an. Was fehlt ist oft ein Hinweis auf separate Serviceleistungen. Die meisten Patienten vermissen es, von ihren Ärzten oder dem Praxispersonal aktiv auf Gesundheits-Leistungen hingewiesen zu werden, die über die reine Grundversorgung hinausgehen.

Der Arzt als Dienstleister mit Exklusiv-Produkten. Hier werden Kassenpatienten in der Regel vernachlässigt. Selten erfahren sie, welcher hochkarätige Check-up ihren privat Versicherten Mitwartenden angeboten wird.

Hier sollte ein Umdenken stattfinden. Der mündige Kassenpatient ist sehr wohl in der Lage und vor allem Willens für sich und seine Gesundheit Sicherheit und Luxus einzukaufen. Vom Gesundheits-Check über verschiedene Vorsorgeuntersuchungen. Zu wissen, dass man gesund ist oder zu erfahren, wie man lange und gesund leben kann hat jeder verdient, auch der Kassenpatient!

Gwendolyn Stoye-Mingers, Mental-Trainerin der Akademie für den Mittelstand, die mit ihrem Bereich MedizinMarketing bundesweit Ärzte und Praxen berät meint: „Hier wird unbewusst in Praxen Stress aufgebaut, die ihre Privatpatienten mit Leistungen bevorzugen, von denen andere erst gar nicht oder durch Zufall erfahren. Stress aber ist Gesundheitskiller Nummer 1.“

„Hier setzen wir an“, so Andrea Moersdorf, Geschäftsführerin der Akademie „wir beraten und begleiten die Praxisführung im Bereich MedizinMarketing und Coaching, denn nur zufriedene Patienten kommen wieder und empfehlen“.

Medienagentur BT
René Roens
Keplerweg 60

53340 Meckenheim
fon: 02225 9999 041
mendien-bt@online.de

Portrait

Die Akademie unterstützt Praxen, Gemeinschaftspraxen sowie Kliniken in den zentralen Fragen der Patientengewinnung und Patientenbindung. Hier liegt der Fokus neben der gezielten Darstellung des Fachgebietes auch in der professionellen Präsentation von Leistungen, die über die reine gesundheitliche Grundversorgung hinausgehen. Gleichzeitig ist es unser Ziel den Service am Patienten zu fördern und zu optimieren.

News-ID: 159690 • Views: 325 (Stand: 07.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/159690/Der-Naechste-bitte.html>