

Meine Position, die ich immer angestrebt habe ist gefestigt. Meine Beratungsgespräche haben sich sehr gefestigt und ich habe zu 90% Erfolg. Ich denke mehr in der Patientenwelt und gehe auf die Wünsche der Patienten ein. Ich habe auch viel für's Private gelernt. Man geht auch mehr auf Freunde und Bekannte ein (Kontaktstapel - BUMERANG, Stossdämpfer) Ich gehe anders an viele Dinge heran als früher. Mit Konflikten kann ich besser umgehen.

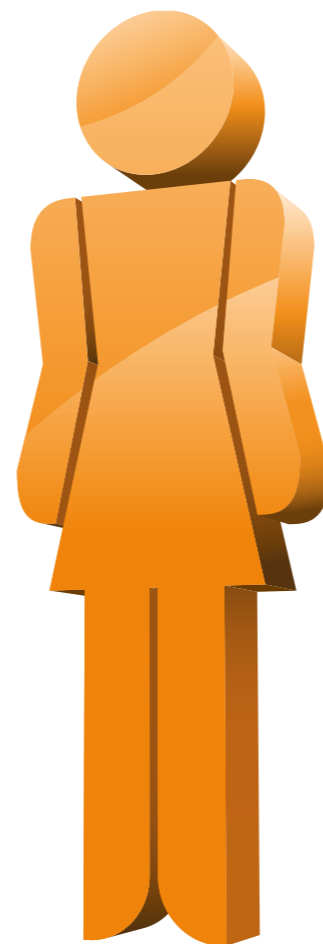
Anette Entreß

Ich persönlich nehme ganz viel mit, von diesem Training. Es hat mir unheimlich viel gebracht, da ich mich bei schweren Gesprächen sicherer fühle und da ich weiß, dass ich es gut rüberbringen kann. Ich hatte es am Anfang ziemlich schwer, da ich sehr Angst davor hatte, vor anderen zu reden ohne gleich rot zu werden. Nach den ersten Trainingsintervallen habe ich es abgelegt. Was mich ganz arg aufgebaut hat, waren die zustimmenden Worte von Trainern und Helferinnen.

Bianca Wenk

Ich bin sicherer und redegewandter geworden. Ich kann besser auf den Patienten eingehen und habe gelernt mit Einwänden umzugehen, was mir besonders wichtig war. Es ist toll, wie einfach es ist ein Beratungsgespräch aufzubauen und dieses jederzeit auch umzustellen. Es kann in jeder Lebenslage angewendet werden (3 W-Fragen-Technik). Es macht mehr Spaß, weil man in kleinen Schritten, in jedem Intervall Erfolge erzielt hat. Wichtig ist auch, wie ich mit Zuständen umgehe – mich in einen Zustand, aber auch andere in einen guten Zustand versetzen kann.

Birgit Lahrmann



Ich bin eine erfolgreiche Dentalberaterin geworden und werde in Zukunft noch mehr zur Praxis beitragen. Meine Stärken sind, dass ich jetzt noch besser unsere Patienten beraten kann und ich spreche unsere Patienten ganz bewusst mit ihrem „Lieblingswort“ an, gehe auf sie ein und kommuniziere mit ihnen. Ein weiterer Punkt ist, ich kann mit den Patienten in seiner Sprache unsere Produktstärken erklären und daraus für ihn den Nutzen zeigen. Und falls dann doch mal einer „meckert“ (Patient) bin ich gut gerüstet und nehme ihm den Wind aus den Segeln, z. B. Reklamation/Beziehungsmanagement!!!

Agnes Heim

Ich konnte mein Selbstbewusstsein ausbauen, bin den Patienten gegenüber toleranter geworden, d. h. ich akzeptiere ohne großes wenn und aber ein "NEIN". Auch unser Team in der Praxis ist offener, nicht mehr so introvertiert. Ich steuere jetzt ganz bewusst das Beratungsgespräch oder die Telefonate, da ich die Führungsrolle übernehme. Des Weiteren kann ich lockerer mit Beschwerden etc. umgehen, denn ich habe auch meine Mimik besser im Griff. Mein Ziel ist, weiter auf der Erfolgsleiter nach oben zu steigen – sowohl beruflich als auch privat. Ich bin gelassener geworden und gehe mehr auf den Patienten ein.

Aletta Hantsche

Ich bin selbstsicherer geworden und habe gelernt, mein Wissen und Können gezielt einzusetzen. Ich führe Beratungsgespräche, von denen ich gedacht habe, sie wären zu schwierig für mich. Ohne mir dessen bewusst zu sein, ist mir der Beratungstapel so im Gedächtnis, als wäre es nie anders gewesen. Ich habe keine Angst mehr vor Einwänden oder lasse mich von solchen nicht mehr verunsichern. Es hat mir riesen Spaß gemacht! Vielen Dank!

K. Tippner