

# Erfolgreiche Patientenkommunikation in der Öffentlichkeit

10. Mai 2012 in Berlin

Qualität, Transparenz und Innovation sind Pflicht für ein erfolgreiches Agieren im Gesundheitswesen. Wer neue Kunden gewinnen möchte, muss für sein Produkt oder seine Dienstleistung einen nachhaltigen Mehrwert bzw. zusätzlichen Nutzen herstellen. Dem kundenorientierten Marketing kommt damit eine entscheidende Rolle zu. Abgerückt von der Leistungs- und Produktorientierung gilt es, stärker in das individuelle Marketing einzusteigen.

Das Seminar zeigt Ihnen anhand praktischer Beispiele, dass konsequente Patientenkommunikation für alle Leistungserbringer von Bedeutung ist. Im Seminar geht es um das Erarbeiten von PR Konzepten und um eine effektive Marketingarbeit, die sich durch kundenorientierte Ansprache auszeichnet.

Kommunikationsinstrumente, die zielgruppenspezifisch entwickelt und rechtlich abgesichert eingesetzt werden, helfen Kunden zu akquirieren und langfristig zu binden. Die vorgestellten Praxisbeispiele belegen, dass aktive Patientenkommunikation zu steigenden Patientenzahlen und somit zu steigendem Umsatz führen kann.

**Teilnehmerkreis:** Geschäftsleitung, Entscheidungsträger, Mitarbeiter aus dem Marketing und Vertrieb

**Referent:** Markus Liebold  
Inhaber der Agentur THINK WIRED!, Hamburg

**Termin:** 10. Mai 2012

**Zeit:** 13:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

**Ort:** Qualitätsverbund Hilfsmittel e.V., Werderscher Markt 15, 10117 Berlin

**Veranstalter:** QVH Service GmbH, in Zusammenarbeit mit SPECTARIS

**Preis:** 200,00 Euro pro Person zzgl. MwSt. für Mitglieder des QVH und von SPECTARIS, 250,00 Euro Nicht-Mitglieder, inklusive Tagungsgetränke und Mittagessen

**Anmeldung:** Die Anmeldung zum Seminar ist bis 30. April 2012 möglich. Sie können uns Ihre Anmeldung per Fax oder per E-Mail zu kommen lassen. Ihre Anmeldebestätigung erhalten Sie per E-Mail. [Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.](#)

**Kontakt:** Jörn Mohaupt, Tel. 030 41 40 21-70, Fax: 030 41 40 21-71, [mohaupt@qvh.de](mailto:mohaupt@qvh.de)

## Programm:

13:00 Uhr	Begrüßung und Einführung
13:15 Uhr	Grundlagen und Fallbeispiele <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Funktionsweise Patientenmarketing</li><li>▪ Fallbeispiele – Theorie und Praxis</li><li>▪ Grundlagen – Was sollte vor dem Start beachtet werden?</li><li>▪ Rechtliche Rahmenbedingungen der Patientenkommunikation</li></ul>
14:20 Uhr	Kaffeepause
14:45 Uhr	Wie kommt mein Produkt / Dienstleistung in die Öffentlichkeit? <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Erläuterung an Hand von Praxisbeispielen</li></ul>
15:45 Uhr	Kaffeepause
16:00 Uhr	Effektiver Einsatz unterschiedlicher Medien <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Welche Rolle spielt Social Media in der Patientenkommunikation?</li><li>▪ Kommunikatives Gleichgewicht durch integrierte Kommunikation</li><li>▪ Effektive Verknüpfung unterschiedlicher Medien</li><li>▪ Erfolgskontrolle, Reporting der Ergebnisse</li></ul>
17:00 Uhr	Ausklang mit Imbiss