

Chance Praxis

Gründen. Behandeln. Leben.

Mit „dentaler Wellness“ punkten

Monia Geitz · Mittwoch den 8. Februar 2017

Was kann ich tun, damit sich meine Patienten in meiner Praxis wohlfühlen und gern den nächsten Prophylaxe-Termin vereinbaren? Wie binde ich sie dauerhaft? Muss es beim Zahnarzt immer „wie beim Zahnarzt“ aussehen und riechen?



Wer sich von der Konkurrenz abheben will, kann bei seinen Patienten mit dentaler Wellness punkten. Foto: Shutterstock/Kzenon

Neben der verlässlichen **Qualität zahnmedizinischer Leistungen** und einer umfassenden Patientenberatung kommt es langfristig auch auf den Wohlfühlfaktor innerhalb der Zahnarztpraxis an: In Zeiten von steigendem Konkurrenzdruck und Online-Arztbewertungen entscheiden oft vermeintliche Kleinigkeiten darüber, wer in der Gunst der Patienten steht und wer auch in Zukunft am Markt bestehen kann.

So wird Prophylaxe zur Erholung

Wer sich abheben will, kann bei seinen Patienten mit „dentaler Wellness“ punkten. Dentale Wellness bietet neue Konzepte für **Prophylaxe, Beratung und Therapie**, die direkt beim Patienten sowie bei der Gestaltung der Praxisräume ansetzen. Nach

diesem Prinzip wird die zahnmedizinische Prophylaxe als Wellnessbehandlung empfunden - und wird so zur Erholung für Patienten. Zu diesen sogenannten Dental Spa-Behandlungen zählen Anwendungen wie Gesichts- und Kopfmassage, Bleaching, Zahnästhetik und Zahnkosmetik. So sorgen die behandelnden Praxismitarbeiter mit individuellen Wellnessanwendungen für Gesicht, Mund, Lippen, Kopf, Nacken und Schultern für einen angenehmen Aufenthalt - insbesondere auch von Angstpatienten. Mit wenig Aufwand und einigen gestalterischen Mitteln kann man seine Praxis in Wohlfühlräume für Mund- und Zahngesundheit verwandeln und dafür sorgen, dass sich Patienten rundum wohlfühlen - so vereinbaren diese gerne einen Folgetermin.

Fit sein in Sachen Beratung und „Dental Spa“

Mit ihrer Fortbildung „**Dentale Wellness**“ macht die NWD Gruppe auch im Jahr 2017 Zahnärztinnen und Zahnärzte, zahnmedizinische Fachangestellte, Praxis-Zahntechniker und **Prophylaxeassistenten** fit in Sachen Beratung und „Dental Spa“. Die Absolventen lernen, in ihrer Praxis ein Prophylaxe-Studio zu etablieren und ihre Patienten mithilfe von **Wellnessbehandlungen** dauerhaft zu binden. Im theoretischen Teil erfahren die Teilnehmer alles über Wellness und Zahnästhetik, Implantat-Prophylaxe, Bleaching und **LipLifter sowie über Trends, Entwicklungen und Methoden rund um das Thema Prophylaxe**. Im Zentrum des praktischen Teils steht das Erleben mit allen Sinnen: Kopf- und Gesichtsmassage, Zahnaufhellung und der Einsatz von Wellness-Hilfsmitteln werden besprochen und geübt. Praktische Tipps für einen angenehmen Patientenaufenthalt in der Zahnarztpraxis runden die **Fortbildung** ab.

Gesundheitswissenschaftlerin und Referentin **Jutta Probstfeld von NWD.C dental consult** ist erfahrene Trainerin für Kommunikation, Kinder- und Erwachsenenprophylaxe und dentale Wellness. Die Fortbildung findet in Kooperation mit **NWD.C dental consult und Ivoclar Vivadent** in mehreren Städten bundesweit an sieben verschiedenen Terminen statt.

In den Kosten enthalten sind ein Materialpaket pro Praxis von NWD und Ivoclar, Tagungsunterlagen, ein Zertifikat sowie Speisen und Getränke. Pro Praxis wird die Teilnahme mindestens eines Zahnarztes vorausgesetzt. Für die Teilnahme werden drei Fortbildungspunkte vergeben. Die Veranstaltung entspricht den aktuellen Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung von **KZBV, BZÄK und DGZMK** und der **Punktebewertung von Fortbildungen von BZÄK und DGZMK**.

Die komplette Terminübersicht, alle Informationen und Anmeldung auf nwd.de.

Dieser Beitrag wurde publiziert am Mittwoch den 8. Februar 2017 um 15:21
in der Kategorie: [Fortbildung](#), [Praxisführung](#).

Kommentare können über den [Kommentar \(RSS\)](#) Feed verfolgt werden.

Du kannst zum Ende springen und ein Kommentar abgeben. Pingen ist momentan nicht erlaubt.

