

Chance Praxis

Das Fachmagazin für junge Zahnmediziner

Referieren, präsentieren, profitieren - Vorträge in der Umgebung bieten Zahnärzten gute Chancen für Öffentlichkeitsarbeit

Monia Geitz · Mittwoch den 25. April 2012

Der Bekanntheitsgrad einer Praxis steigt, wenn sich der Zahnarzt einem breiten Publikum vorstellen kann. Ein Fernsehauftritt ist nur wenigen gegönnt, anders sieht es jedoch mit Vorträgen und Referaten aus. Hier haben Zahnärzte eine gute Chance für Öffentlichkeitsarbeit. Aber auch diese Chance steckt noch in den Kinderschuhen. Immerhin wagen die ersten Zahnärzte bereits öffentliche Auftritte an Schulen oder in Apotheken.

Schon die Werbung für einen Vortrag macht den Namen des Zahnarztes bekannt. Ein aktuelles Thema muss natürlich sein, damit genügend Zuhörer kommen, beispielsweise zu Implantaten, Akupunktur oder Zahnspangen. Die ideale Vortragsdauer liegt bei rund 60 Minuten, dann sollten noch zwischen 20 und 30 Minuten für Diskussion geplant sein. Mit zwei Zeitungsanzeigen, ca. zehn bis zwölf Tage vor der Veranstaltung, müssten Sie auf 20 bis 30 Anmeldungen kommen.



Ein Vortrag zu einem aktuellen Mittwochs-Tag, Beginn 18 Uhr oder 19 Uhr. Zahnmedizinische Themen machen den Namen des Zahnarztes schnell bekannt. Idealerweise sollten Sie Räume einer ortsnahen Apotheke nützen, für größere Veranstaltungen gehen Sie in ein nahe gelegenes Lokal. Mit Flyern können Sie auch in Ihrer Praxis auf die Veranstaltung aufmerksam machen. Zunächst jedoch sollten Sie Verbindung mit einer Apotheke aufnehmen. Stühle sind in Möbelmärkten günstig zu erhalten.

Foto: M. Fröhlich / pixelio.de

Für Ihr Referat benötigen Sie keine rhetorischen Kenntnisse. Die Besucher erwarten von Ihnen Fachkenntnisse und keine Redeleistung. Begrüßen Sie jeden Teilnehmer einzeln, legen Sie dann noch ein Gästebuch auf und fragen Sie die Zuhörer am Ende des Vortrags, welche Themen noch gewünscht werden. Damit Ihre Seminare gut besucht werden, laden Sie auch die Presse ein (Stadtteil-Anzeiger).

Bereiten Sie für die Presse schon ein Stichwortmanuskript über den Inhalt Ihres Referats vor. Sie erleichtern den Journalisten dadurch die Schreiarbeit über ein Thema, von dem sie wenig verstehen. Laden Sie auch Ihre Patienten ein, indem Sie schon Wochen vorher in Ihrer Praxis auf Ihr Referat hinweisen. Haben Sie eine Internetseite? Hier sollte ebenfalls ein Hinweis über die Veranstaltung zu finden sein. Und löschen Sie diesen nicht gleich danach. Der Eintritt ist frei, Interessenten werden aber um Anmeldung gebeten. Geben Sie in der Einladung noch eine Information über Parkmöglichkeiten und notieren Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist.

Tipp: Damit die Teilnehmer sich wohlfühlen, bieten Sie während des Seminars alkoholfreie Getränke an. Für ältere Besucher muss eine Sitzgelegenheit vorhanden sein. Auch die Garderobe darf nicht vergessen werden.



Bei der richtigen Planung eines Seminars fühlen sich die Teilnehmer willkommen. Foto: S. Hofschlaeger / pixelio.de

Für eine Präsentation benötigen Sie einen Tageslichtprojektor, vielleicht auch einen Beamer. Die Herstellung von Folien macht Arbeit, deshalb konzentriert man sich besser auf ca. zehn Darstellungen, die dann gut gestaltet sind. Das ist viel besser, als 50 unprofessionelle Folien zu zeigen.

Anregungen für Folien findet man unter dem Themen-Stichwort im Internet, aber auch Pharma-Referenten könnten mit Folien helfen. Den Umgang mit einem Projektor oder Beamer sollten Sie vorher proben. Die Folien müssen in der richtigen Reihenfolge liegen. Dadurch vermeiden Sie das Suchen, welche Folie zu Ihrer Ausführung passt.

Tipp: Geben Sie jeder Folie die gleiche Nummer wie der entsprechenden Manuskriptseite. Zuhörer sind von Krankheitsbildern und Statistiken am schnellsten beeindruckt.

Beispiel: Erfolg einer neuen Behandlungsmethode in den vergangenen drei Jahren. Wenn Sie Videos vorführen, vermeiden Sie eine Überfütterung: Ein Film darf maximal sieben Minuten lang sein. Sie können den Film an bestimmten Stellen anhalten und Erklärungen dazu abgeben.

Ihre Zuhörer haben von Zahnmedizin keine Ahnung. Drücken Sie sich also in Ihrem Referat verständlich aus. Sie sprechen nicht zu Kollegen, sondern zu Patienten. Wenn Zuhörer Fachchinesisch nicht verstehen, wird das Referat auch nicht positiv beurteilt.

Und viele haben auch nicht den Mut zu fragen, wenn etwas unklar ist.

Haben Sie eine Gemeinschaftspraxis? Dann lassen Sie auch Ihren Kollegen zu Worte kommen. Auch ein Spezialist aus einer anderen Praxis passt unter Umständen gut und kann Ihr Referat sinnvoll ergänzen: So können Zahnarzt und Kieferorthopäde zusammen, das heißt natürlich nacheinander, auftreten. Zu Beginn des Referats stellt sich jeder kurz vor, weil das Publikum wissen möchte, welche Fachkompetenz der Arzt mitbringt. Rechnen Sie damit, dass ein Teil der Zuhörer von Ihnen wenig oder gar nichts weiß.

Tipp: Wenn Sie ein Handout (Manuskript zum Aushändigen) haben, geben Sie es erst zum Schluss aus. Damit ist garantiert, dass die Teilnehmer nicht vorzeitig gehen.



Achten Sie auch auf das Urheberrecht: Wenn Sie fremde Unterlagen nutzen, müssen Sie den Autoren erwähnen. Das ist gesetzlich vorgeschrieben. Häufig sind 80 Prozent der Inhalte von anderen Autoren – das macht nichts. Sie beweisen damit, dass Sie belesen sind und sich um das Thema sehr bemüht haben.

Rolf Leicher, Heidelberg

Wichtiges notieren die Teilnehmer zunächst selbst - am Ende der Veranstaltung gibt es das Handout. Foto: birgitH / pixelio.de

Dieser Beitrag wurde publiziert am Mittwoch den 25. April 2012 um 13:38

in der Kategorie: [Aktuelles](#), [Praxisgründung](#), [Praxismarketing](#).

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

Du kannst ein Kommentar abgeben oder erstelle einen [Trackback](#) dieses Beitrages auf deine Webseite.