



# SELBSTVERMARKTUNG FÜR TIERÄRZTINNEN

Wie Sie Ihre Praxis auch wirtschaftlich erfolgreich führen

# SELBSTVERMARKTUNG

## FÜR TIERÄRZTINNEN

### ÜBERBLICK UND NUTZEN

Die meisten Tierärztinnen und Tierärzte haben durch Studium und Berufserfahrung ein profundes fachliches und praktisches Wissen erworben. Dennoch fällt es vielen schwer, sich selbst und die eigene tierärztliche Arbeit auch gut zu verkaufen. Aus Idealismus und zugunsten des Wohls des Tieres werden schnell wirtschaftliche Abstriche gemacht. So kommt es, dass viele Tierärztinnen und Tierärzte Ihre wichtige Arbeit oft nicht angemessen verrechnen und dann weder für ein entspanntes Leben, noch für Investitionen in die eigene Praxis ausreichend finanziellen Spielraum haben. Überarbeitung und Frust sind die Folge und nicht selten kommt es dann früher oder später auch zu Praxisauflösungen.

Teil dieses Problems ist oft ein zu unklares Selbstverständnis über den Wert der eigenen Leistungen als Tierarzt und ein mangelhaftes Bewusstsein und Knowhow, sich und seine Dienstleistungen angemessen zu präsentieren und zu verkaufen.

In diesem Praxis-Seminar steht die Tierärztin/der Tierarzt als Persönlichkeit im Vordergrund.

In interaktiven Vorträgen und konkreten, praxisnahen Übungen entwickeln die TeilnehmerInnen ein tieferes Verständnis für die Bedeutung und den Wert der eigenen Arbeit und kriegen praktisches „Handwerkszeug“, um sich und seine Dienstleistungen angemessen, selbstbewusst und erfolgreich zu vermarkten.

### THEMEN

- Schließt meine Liebe zum Tier ein wirtschaftliches Arbeiten aus oder schränkt sie das ein?
- Mein Selbstverständnis und meine Grundhaltung zum Wert meiner Arbeit als Tierarzt/Tierärztin
- Basics zur Verrechnung der tierärztlichen Leistungen, sowie Rechtsgrundlagen und Fakten zur Honorarordnung der Österreichischen Tierärztekammer: Was darf, was muss ich verrechnen?
- Wie viel ist für welche Leistung angemessen? Was tun bei nicht zahlenden Kunden?
- Preisgestaltung und Preisargumentation. Und warum Patientenbesitzer keine Rabatte und Nachlässe sondern Werte und Nutzen bezahlen
- Wie umgehen mit Einwänden und Fragen wie: „Das ist zu teuer!“, „Ist das wirklich notwendig?“, „Macht das wirklich Sinn?“
- Zusatzverkauf in der Praxis – für alle Beteiligten sinnvoll und gewinnbringend gestalten
- Warum Tierärztinnen und Tierärzte mit einem Bewusstsein für ihre Körpersprache und ihre nonverbale „Performance“ klar im Vorteil sind
- Warum die Art und Weise, wie ich etwas tue in der Wirkung meist wichtiger ist als was ich tue
- Wie schaffe ich meinem Auftritt als Tierärztin/Tierarzt und dem Wert meiner Dienstleistung den entsprechenden Rahmen? Bin ich mir meiner Wirkung auf andere bewusst?

### NACH DIESEM SEMINAR KÖNNEN/WISSEN SIE

- als Tierärztin/Tierarzt selbstbewusster auftreten und den Wert Ihrer Arbeit besser vertreten
- Ihrer Dienstleistung einen angemessenen und wirkungsvolleren Rahmen geben
- Ihre Praxis trotz - oder gerade wegen ihrer Liebe zum Tier wirtschaftlicher führen
- nutzenorientiert argumentieren und auch mit schwierigen Patientenbesitzern besser umgehen
- Ihre eigene Wirkung besser einschätzen, sich authentisch präsentieren und auch Ihren nonverbalen Auftritt wirkungsvoller gestalten

### ARBEITSWEISE

- interaktive Impulsvorträge
- praktische Übungen
- Erfahrungsaustausch
- Workshops in Arbeitsgruppen

# SELBSTVERMARKTUNG

## FÜR TIERÄRZTINNEN

### DETAILS

<b>Datum/Zeit</b>	12.10.2019 9.30 – 17.30 Uhr
<b>Investition</b>	€ 246 inkl. USt.
<b>Ort</b>	Österreichische Tierärztekammer Hietzinger Kai 87 1130 Wien

### Anmeldung

### ABLAUF

9.00 – 9.30	Eintreffen und Kaffee
9.30 – 9.40	Begrüßung durch Österreichische Tierärztekammer
9.40 – 10.00	Impulsvortrag: Nonverbale Kommunikation „Warum wir bereits nach 2 Sekunden „wissen“, ob jemand kompetent ist oder nicht“ <i>Martin Schwanda</i>
10.00 – 10.30	Vortrag: Die aktuelle Honorarordnung der Österreichischen Tierärztekammer <i>ÖTK</i>
10.30 – 11.30	Übung: Erfahrungsaustausch in Kleingruppen über Preisgestaltung, schwierige Situationen mit Patientenbesitzern und Präsentation <i>Martin Schwanda, Paul Khalil</i>
11.30 – 11.45	Kaffeepause
11.45 – 12.15	Vortrag: Was ist meine Leistung wert? Modellrechnung <i>Paul Khalil</i>
12.15 – 13.00	Interaktiver Vortrag: „Warum Menschen keine Rabatte und Nachlässe kaufen sondern Werte und Nutzen“ und Übertragung auf den Arbeitsalltag der Veterinärmediziner <i>Paul Khalil</i>
13.00 – 14.00	Mittagspause
14.00 – 15.00	Interaktiver Vortrag: „Körpersprache und nonverbale Kommunikation – wie ich authentisch und wirkungsvoll meinem Inhalt einen passenden Rahmengerbe.“ <i>Martin Schwanda</i>
15.00 – 15.30	Kaffeepause
15.30 – 16.15	Workshop-Phase I geteilte Gruppen (jeder Teilnehmer trainiert das Gelernte unter Begleitung) Workshop 1 „Preisgestaltung, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung“ <i>Paul Khalil</i> Workshop 2 „Meine Wirkung auf andere, Körpersprache, nonverbale Kommunikation“ <i>Martin Schwanda</i>
16.15 – 17.00	Workshop-Phase II (alle Teilnehmer wechseln die Gruppe) <i>Martin Schwanda, Paul Khalil</i>
17.00 – 17.30	Fragen und Antworten, Diskussion, Ausmoderation

# SELBSTVERMARKTUNG

## FÜR TIERÄRZTINNEN

### REFERENTINNEN

#### **PAUL KHALIL, MSC**

Experte für Preisgestaltung und Preisverhandlung. Als Trainer und systemisch ausgebildeter Berater beschäftigt er sich seit 15 Jahren mit dem Anregen und der erfolgreichen Umsetzung von persönlichem und organisationalem Wandel. Sein Fokus liegt dabei auf Management und Sales-Beratung. Neben seiner Hauptaufgabe, der Planung und Umsetzung von Entwicklungsprogrammen, unterrichtet er am Centre for Development Research der Universität für Bodenkultur Wien und an der Ferdinand Porsche Fern-FH. Paul Khalil ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der UPGRADE Training & Consulting Group.

[www.upgradegroup.com](http://www.upgradegroup.com)



#### **MAG. ART. MARTIN SCHWANDA**

Schauspieler und Experte für nonverbale Kommunikation und Auftrittsgestaltung. Lehraufträge am Max Reinhardt Seminar für Schauspiel, an der Fachhochschule Wien (nonverbale Kommunikation/Körpersprache) und an der Anton Bruckner Universität Linz (Auftrittsgestaltung). Martin Schwanda arbeitet neben seinen Lehrtätigkeiten und seiner freiberuflichen Tätigkeit als Schauspieler intensiv mit Unternehmen (wie z. B. als Creative Director/Management bei [www.czipin.com](http://www.czipin.com)) und in der Öffentlichkeit stehenden Einzelpersonen in den Bereichen Rede- und Auftrittsgestaltung und nonverbaler Kommunikation. Mit seinen Kunden ist er auf der Suche nach deren individuellem authentischen Auftritt und danach dem eigenen Anliegen den wirkungsvollsten Rahmen zu geben.

[www.martinschwanda.com](http://www.martinschwanda.com)



# SELBSTVERMARKTUNG

## FÜR TIERÄRZTINNEN

### WEITERE TERMINE UND GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

#### KOMBINATIONSРRABATTE

Ermäßigte Teilnahmegebühr bei Buchung mehrerer themenverwandter Seminare.

Diese Seminar ist kombinierbar mit:

Professionelles Erscheinungsbild Innen und Aussen - Corporate Identity für die Tierarztpraxis, Die smarte Tierarztpraxis - Wie die Digitalisierung die Kommunikation mit Ihrer Kundschaft verändert, Organisation und Gesprächsführung für TierärztInnen, Personalmanagement und Mitarbeiterführung für TierärztInnen, Konfliktmanagement für TierärztInnen, Berufspädagogik für TierärztInnen, Zeit- und Stressmanagement für TierärztInnen, Burnoutprophylaxe und Resilienz für TierärztInnen

Einzelpreis: € 246 inkl. USt.

2 Seminare -10 %, das heißt € 222 inkl. USt.

3 Seminare -15 %, das heißt € 210 inkl. USt.

#### TERMINE 2020

noch keine bekannt

inkl. Seminarunterlagen, Kaffee, Kuchen, Erfrischungsgetränken und Mittagessen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintretens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr binnen 14 Tagen, sollte das Seminar früher stattfinden, dann bis zum Seminartermin zu überweisen. Die Rechnung wird per E-Mail oder Post versendet. Sollten Sie spezielle Bedürfnisse (Barrierefreiheit, Lebensmittelunverträglichkeiten etc.) haben, geben Sie uns diese bitte bekannt. Inhaltliche Änderungen vorbehalten. Bei Nichterreichen der MindestteilnehmerInnenzahl wird die Veranstaltung vom Veranstalter abgesagt/verschoben.

#### STORNO

Alle Stornierungen müssen in jedem Fall schriftlich erfolgen. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 30,- 4 Wochen bis 1 Woche vor Seminarbeginn berechnen wir 50%, bei späterer Stornierung 100% des Seminarbeitrages. Bei der Nennung und Teilnahme eines in die Zielgruppe passenden Ersatzteilnehmers entfällt die jeweilige Stornogebühr, es kommt nur die Bearbeitungsgebühr zur Anwendung. Sollte ein VETAK-Seminar durch Krankheit des/der Trainers/in, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt oder andere unvorhersehbare Ereignisse ausfallen, kann die VETAK nicht zum Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten verpflichtet werden.

#### ANSPRECHPARTNER/SEMINARMANAGEMENT

Dr. Marie Schneider  
vetak@tieraerzterverlag.at  
T: +43 1 512 17 66 - 43



**VETAKADEMIE**

Österreichischer Tierärzterverlag Ges.m.b.H., Hietzinger Kai 87, 1130 Wien, Tel. 01/512 30 78  
FN 457146z, UID-Nr. ATU71358309