

*Fallstudie*

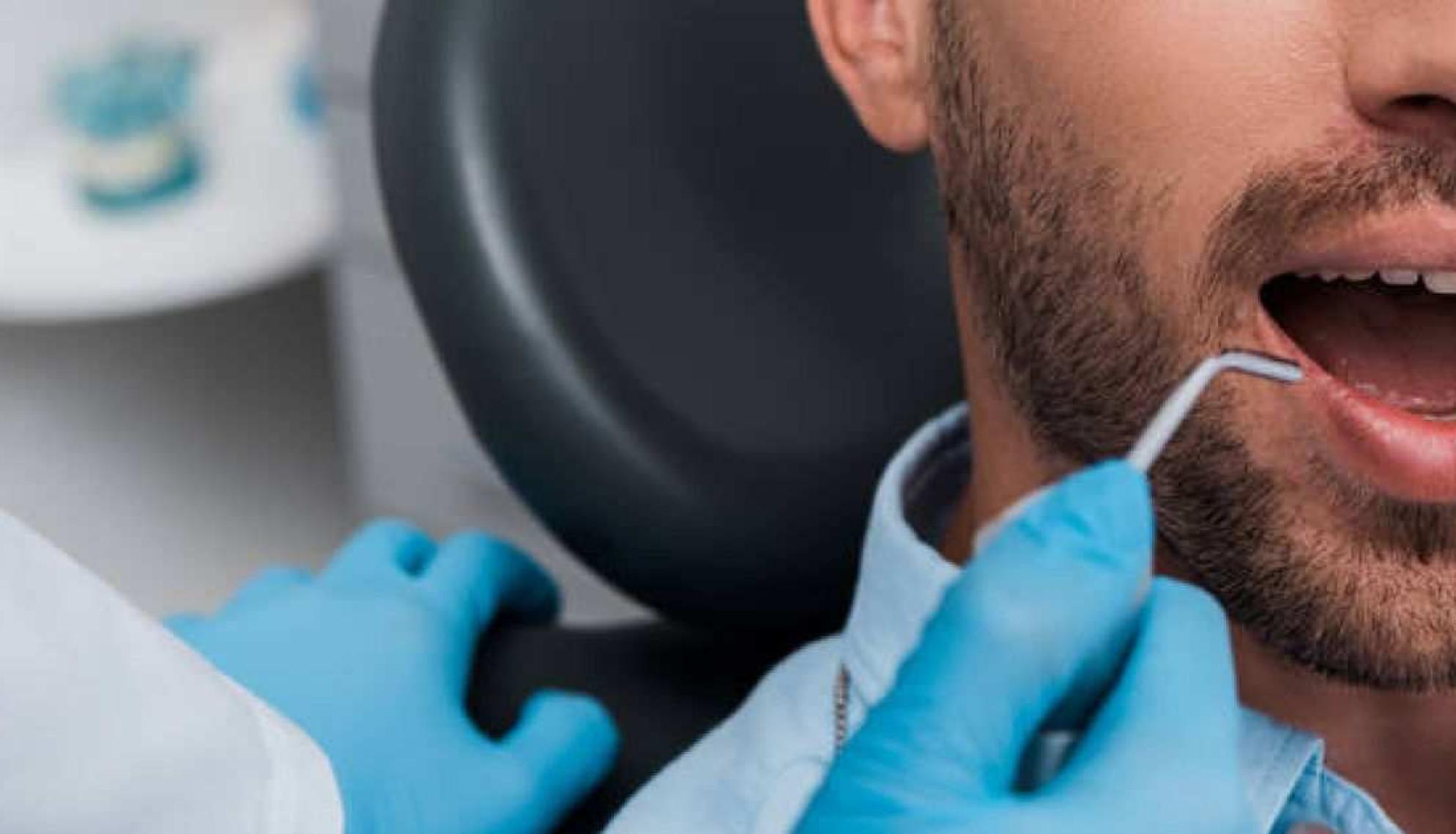
# Einen Neuen Zahnarzt finden



Diese Fallstudie widme ich  
Ihnen liebe Leser  
- Peter Müller

## Inhaltsverzeichnis

<i>Kapitel 1</i>	<b>03</b>
<b>Einen neuen Zahnarzt finden</b>	
<i>Kapitel 2</i>	<b>06</b>
<b>Den besten Zahnarzt auswählen</b>	
<i>Kapitel 3</i>	<b>07</b>
<b>Probearbeit</b>	<b>08</b>
<b>Die 3 wichtigsten Attribute</b>	
<i>Kapitel 4</i>	<b>09</b>
<b>Herrausragende Zahnärzte bei Laune halten</b>	
<i>Kapitel 5</i>	<b>10</b>
<b>Wir finden den richtigen Zahnarzt für Sie</b>	



## Kapitel 1

# Einen neuen Zahnarzt finden

---

Den „richtigen“ neuen Zahnarzt – Heger oder Jäger – zu finden und an sich zu binden, ist genauso wichtig, wie die richtigen Patienten zu gewinnen und zu halten.

Es erfordert einen aktiven Rekrutierungsprozess, wie auch die Anwendung von TOP Schlüsselmerkmalen bei der Kandidatenauswahl und in den Bewerbungsgesprächen.

Erfahrungswerte aus Zahnarztpraxen sagen heute, dass die Kosten für eine Fehlbesetzung 5x höher sind als deren monatliches Gehalt.

Aus diesem Grund hat die Rekrutierung von neuen angestellten Zahnärzten in einer Zahnarztpraxis eine enorm große Bedeutung.



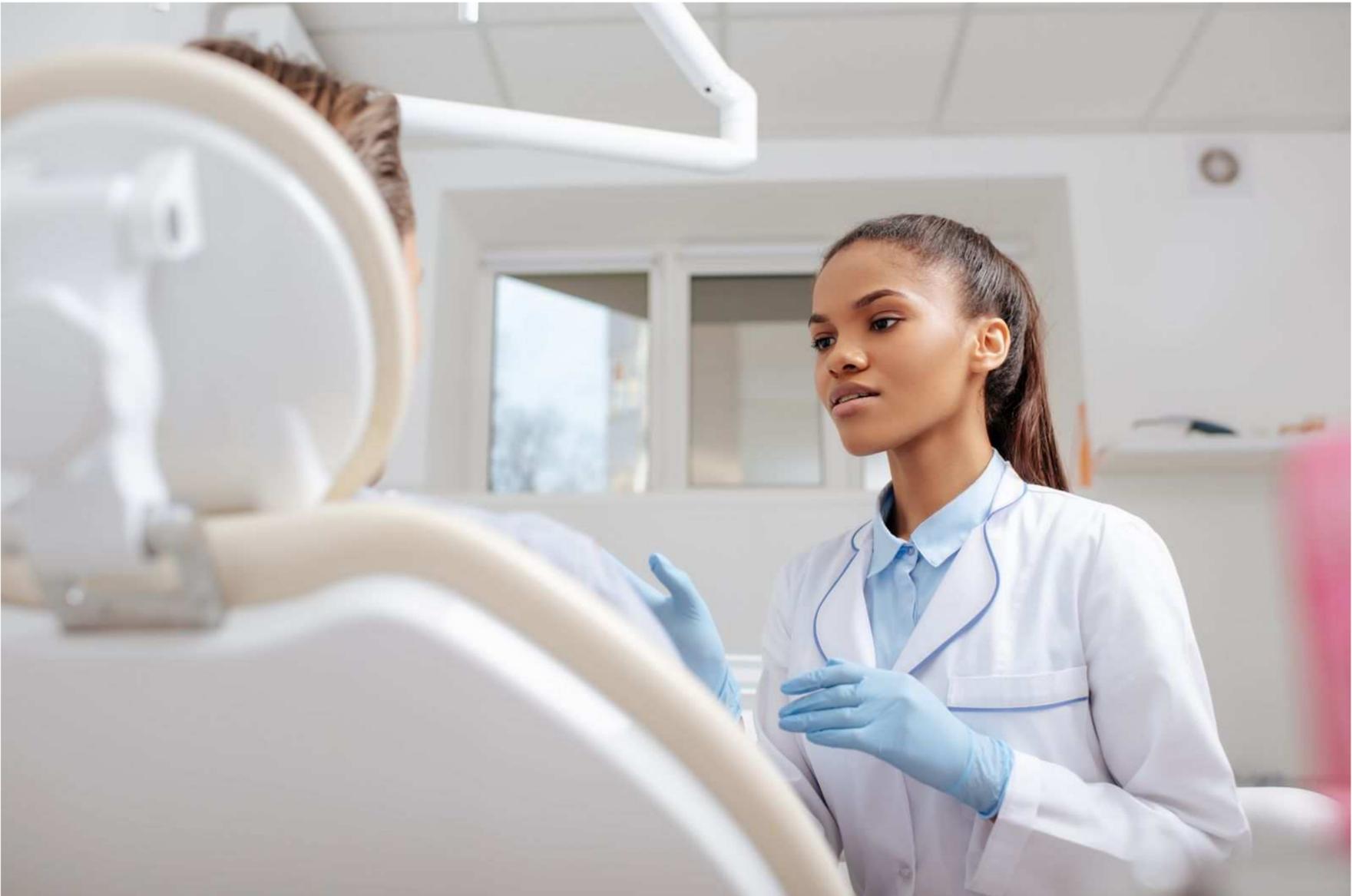
# SCHRITT EINS

Der erste Schritt zum neuen Zahnarzt ist das Festlegen Ihrer erwünschten Ergebnisse, sowie die fachlichen und persönlichen Kompetenzen des Bewerbers.

***Zum Beispiel:***

Der neue Zahnarzt ist Allrounder mit einer Liebe zur Prothetik. Er erreicht im zweiten Monat seiner Zugehörigkeit einen Umsatz von 20.000 Euro. Von seiner Natur aus ist er ein Heger. Er strahlt Freude, Ruhe und Gelassenheit aus.

Er kann unser Nutzenversprechen umsetzen und mit seiner Kompetenz stellt er die Ergebnisse mit Sorgfalt, Freude und Spaß her.



# SCHRITT

# ZWEI

Als zweites legen Sie fest mit welchem Konzept Sie, in welcher Zeit, den neuen Zahnarzt finden wollen.

***Zum Beispiel:***

Anzeigen in der Fachpresse, Ihrer Zahnärztekammer, auf ihrer Homepage, in den sozialen Medien wie Facebook, auf Stellenportalen oder direkt mit Personalberatung/Headhunting.

# Den besten Zahnarzt auswählen

Wenn Sie jetzt eine Auswahl zwischen 2 oder 3 Bewerbern haben, benötigen Sie einen Weg, um aus diesen den Besten zu finden.

Die einfachste Methode ist es dem Bewerbern einige Fragen zu Stellen und sehr aufmerksam auf die Reaktionen zu Achten.

1.

*„Welche Zahnarztpraxis (welchen Zahnarzt) bewundern Sie?“*

Durch die Antwort bekommen sie einen Eindruck davon was dem Bewerber wichtig ist.

2.

*„Was war Ihr größter Erfolg in Ihrem bisherigen Berufsleben?“*

Hier erfahren Sie wie weit er bereits gekommen ist

3.

*„Was war Ihre größte Niederlage in Ihrem Beruf?“  
„Was haben Sie daraus gelernt?“*

Hier erfahren sie, ob und wie er aus Fehlern lernt.

4.

*„Warum haben Sie Ihre letzte Arbeitsstelle verlassen?“  
„Und wie war es bei der Stelle davor?“*

Hier erfahren Sie seine Beurteilungen in punkto Chefs und Kollegen.

## **Beachten Sie**

Menschen ändern sich in der Regel nicht.

Wer schlechte Chefs/Kollegen hatte - hat sie auch künftig.



## Kapitel 3

# Probearbeit

---

Der sicherste Weg, den richtigen Zahnarzt zu finden ist es den Zahnarzt für 2-3 tage Probearbeiten zu lassen

Geben sie dem möglichen neuen Mitarbeiter ein kleines Projekt, das er in der Probezeit realisieren kann.

### **Beispiel:**

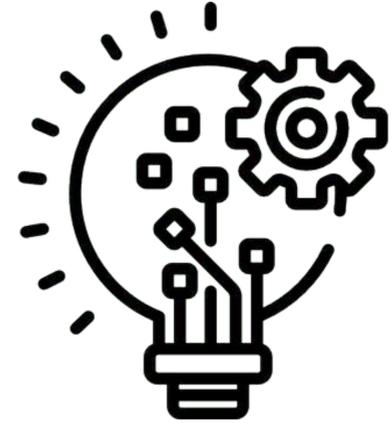
Der Bewerber soll 3 Patienten für die PZR gewinnen und 2 HKP`s erstellen.

 *Hierbei sollten Sie besonders auf die 3 Kernattribute achten*

# Die 3 Kernattribute

---

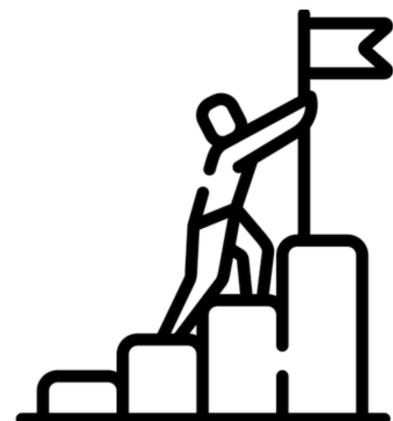
1.  
"Zeichnet sich der  
Bewerber durch  
Leistungen wie mutiges  
Handeln, Lernbereitschaft  
und Innovationskraft aus?"

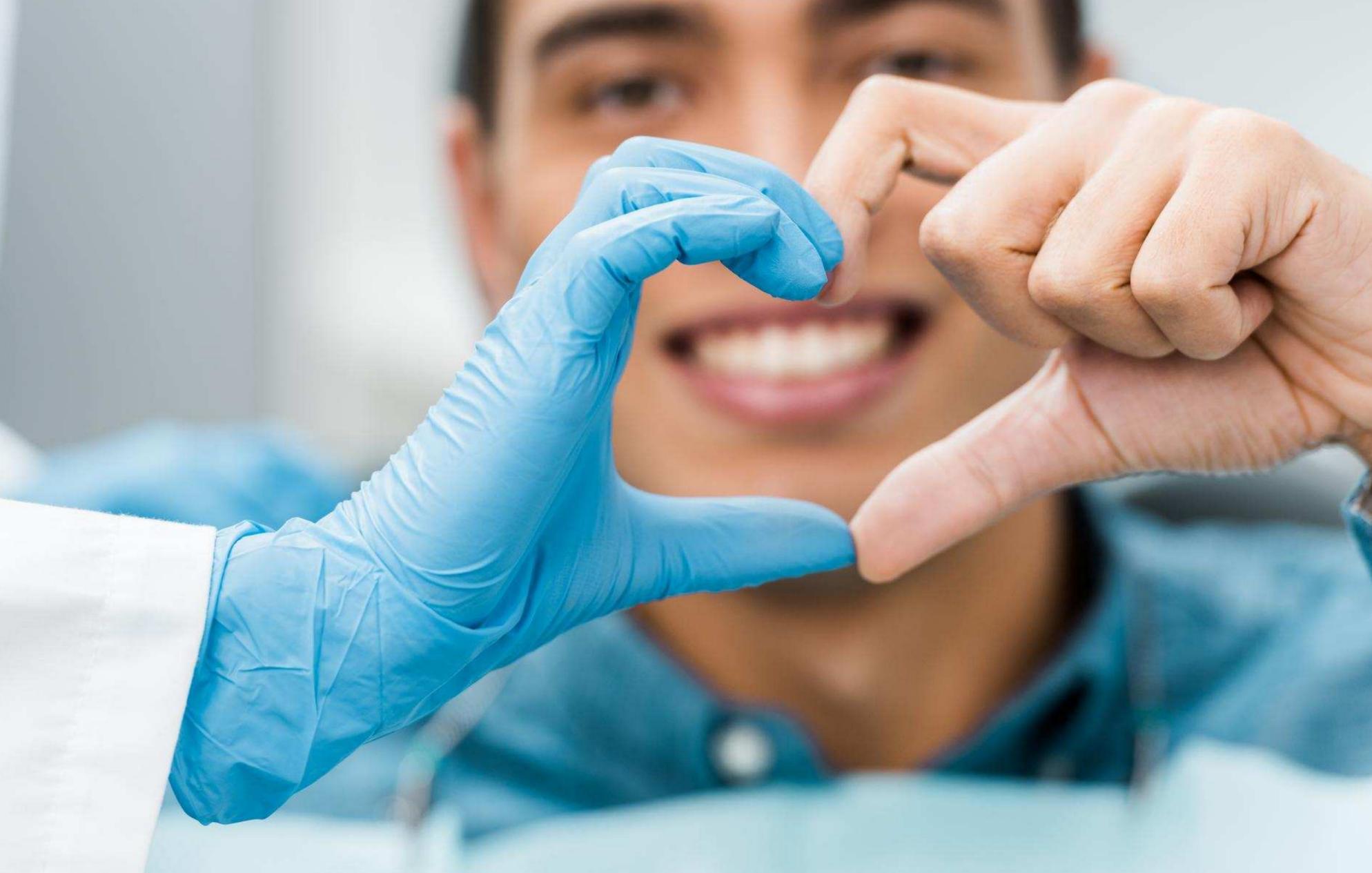


2.  
"Passt die Person zu unserem  
Team?"



3.  
"Hält die Person Zielvorgaben  
ein?"





## Kapitel 4

# Herausragende Zahnärzte bei Laune halten

---

Den „richtigen“ neuen Zahnarzt – Heger oder Jäger – zu finden und an sich zu binden, ist genauso wichtig, wie die richtigen Patienten zu gewinnen und zu halten.

Es erfordert einen aktiven Rekrutierungsprozess, wie auch die Anwendung von TOP Schlüsselmerkmalen bei der Kandidatenauswahl und in den Bewerbungsgesprächen.

Erfahrungswerte aus Zahnarztpraxen sagen heute, dass die Kosten für eine Fehlbesetzung 5x höher sind als deren monatliches Gehalt.

Aus diesem Grund hat die Rekrutierung von neuen angestellten Zahnärzten in einer Zahnarztpraxis eine enorm große Bedeutung.

# Wir finden den richtigen Zahnarzt für Sie

---

Als Dental Personalberater suchen wir unter den verdeckten Bewerbern, die in festen Anstellungen sind.

## **Es sind immer die die Besten, die nicht suchen!**

In unseren Gesprächen finden wir Begeisterung, Engagement und Fähigkeiten. Hier können wir dann feststellen – wer passt und wer passt nicht zu Ihrem Team. So sparen Sie Zeit und Stress durch falsche Bewerber, die von Anfang an nicht zu ihrem Team passen.

Monatlich kostet Sie ein nicht eingestellter Zahnarzt Chancen, Umsatz und Gewinn.

Der falsch eingestellte Zahnarzt toppt die Situation. Er ist am teuersten. Er kostet neben viel Geld so viel Frust, dass man die Lust verlieren kann.

## **Damit ist jetzt Schluss!**

Nutzen sie unsere Dienstleistung - Bauen Sie auf 30 Jahre Dentalerfahrung.

