

Arzthelferin *exklusiv*

Der Beratungsbrief für Medizinische Fachangestellte

Einwand	Das sagen Sie
<p>Das brauche ich nicht</p>	<p><i>Vielleicht sollten wir uns noch einmal anschauen, was ... für ... bringt. (Orientieren Sie sich in Ihrer folgenden Argumentation an dem individuellen Bedürfnis des Patienten)</i></p>
<p>Das ist mit viel zu teuer</p>	<p><i>Dass Sie auf den Preis achten, finde ich gut, aber bedenken Sie auch, dass ... (jetzt folgt ein Hinweis entweder auf gesundheitliche Risiken und/oder den konkreten Nutzen, den die Selbstzahler-Leistung für den Patienten hat). Sie bekommen von uns eine Leistung auf hohem fachlichem Niveau.</i></p>
<p>Ich will nicht extra für was zahlen müssen</p> <p>Wenn das die Krankenkasse nicht zahlt, ist das bestimmt nicht notwendig</p>	<p><i>Das kann ich verstehen, aber lassen Sie mich Ihnen das erklären. Die gesetzlichen Kassen übernehmen alle unbedingt notwendigen Leistungen. Wenn Sie darüber hinaus etwas für Ihre Gesundheit tun wollen, zahlen Sie das selber. Das ist wie beim Autokauf: Wenn Sie mehr Komfort haben wollen, zahlen Sie den auch extra. (Oder: Vergleichen Sie das mit einem Besuch bei einem Masseur, einer Maniküre oder Fußpflege) Und im Fall der ... lohnt sich das auf jeden Fall für Sie ... (jetzt auf Nutzen hinweisen).</i></p>
<p>Sind Sie dafür überhaupt spezialisiert?</p>	<p><i>Gut, dass Sie das ansprechen. Sie bekommen bei uns Leistungen, die dem aktuellen Stand der Forschung entsprechen und wir machen ... schon seit ... mit großem Erfolg. Wir sind alle medizinisch gut ausgebildet und haben uns auch für ... fortgebildet.</i></p>
<p>Sie wollen mir nur was andrehen. Ich hab schon gelesen, dass man da vorsichtig sein soll, weil der Zahnarzt nur verdienen will</p>	<p><i>Ja, ich habe so was auch schon gelesen. Aber glauben Sie mir, wir bieten Ihnen nur Leistungen an, die wissenschaftlich geprüft sind und wirklich etwas bringen. In Ihrem Fall ... (jetzt auf den Nutzen der Selbstzahler-Leistung hinweisen)</i></p>
<p>Frau Müller hat gesagt, das das völlig unnötig ist</p>	<p><i>Schade, dass sie das so sieht. Schauen Sie, mit ... (Nutzen nennen)</i></p>
<p>Das sind doch sicher nicht wirklich erprobte Dinge</p>	<p><i>Ich kann Ihre Zweifel verstehen, aber ich kann Ihnen versichern, dass ... wissenschaftlich erprobt ist. Die Wirkung (die Methode) ist schon millionenfach mit Erfolg angewendet worden. Da gibt es überhaupt keinen Zweifel.</i></p>