

# Kundenorientierung und Außendarstellung für Praxen

## Zielgruppe

Praxeninhaber mit Praxisteam

## Ziele

Die TN erkennen den Stellenwert der Kundenorientierung im Rahmen des QM  
Die TN sind in der Lage ihre Marktsituation zu analysieren und definieren ihre Stärken und Schwächen  
Die TN sind befähigt einen eigenen Marketingplan aufzustellen

## Inhalte

SWOT-Analyse  
Kundensegmente und -potenziale  
Marketing-Mix und Marketing-Plan  
Lehrgespräche und Übungen

## Dauer

6 Unterrichtsstunden (z.B. von 14 bis 19 Uhr)  
maximal 12 TeilnehmerInnen