



Unternehmensberatung im Gesundheitswesen: Was Consultants von praxisberatenden Vertriebsmitarbeitern lernen können

Von IFABS

Erstellt am 20 Jul 2018 - 06:47

Worum es geht

Vergleicht man die Zufriedenheit niedergelassener Ärzte, die sich zur Optimierung ihres Praxismanagements von hauptberuflichen Beratern unterstützt lassen, mit der von Medizinern, die hierfür die Hilfe von Außendienstmitarbeitern in Anspruch genommen haben, schneidet der Vertrieb oft deutlich besser ab, aus ganz praktischen Gründen.

Messbarer Unterschied

Etwa 10% der Vertriebsmitarbeiter unterstützen, ergänzend zu ihrer Kerntätigkeit, niedergelassene Ärzte im Hinblick auf deren Praxisführung. Ihre Beratungsqualität, in Arztbefragungen als Consulting Quality Score bestimmt, dem Verhältnis aus der Gesamtzufriedenheit mit einer Praxisberatung in Relation zu den Anforderungen, liegt im Mittel bei 67%, die Consultants kommen nur auf einen Wert von knapp 59% (Maximum: 100%).

Aus der Praxis für die Praxis

Die Unterscheidungsmerkmale der beiden Gruppen, die zu dieser Differenz führen, sind so einfach wie ausschlaggebend: an erster Stelle machen sie ihre praktischen Erfahrungen zu einer echten Alternative, wenn Ärzte Unterstützungsbedarf in Sachen „Praxismanagement“ haben: sie sind mit der Arbeitsweise in Arztpraxen und den möglichen Problemen bestens vertraut, sie wissen, worauf es den Praxisinhabern bei der Optimierung ihrer Arbeit ankommt und können die Verhältnisse vor Ort sehr gut einschätzen. Zudem sprechen sie die Sprache ihrer Kunden und beziehen meist das gesamte Praxis-Team mit ein.

Weiterlesen: <http://ow.ly/aGPr30I2ojU> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 00:37): <http://medkom24.eu/node/23327>

Links:

[1] <http://ow.ly/aGPr30I2ojU>