

Die Patient Journey und ihre 13 „Momente der Wahrheit“

Kommunikation Orga Sonstige

Dein Praxismarketing strukturiert optimieren und dein Team gleichzeitig entlasten!

Lerne in diesem Webinar das wichtige Modell der „Patient Journey“ (Patientenreise) inklusive der „13 Momente der Wahrheit“ kennen und wie du damit dein Praxismarketing auf ein neues Level heben kannst. Gleichzeitig hilft dir dieses Modell, digitale Ansatzpunkte für die Patientenberatung zu schaffen und dein Team durch gezielten Medieneinsatz zu entlasten! Exklusiv für alle Teilnehmer*innen: Ein Gutschein über 1.000,00 € für deine neue „Journey-optimierte“ Praxishomepage.

Das Modell der „Customer Journey“ ist eigentlich schon einige Jahre alt und inzwischen ein Klassiker in Marketingforschung und -lehre. In den vergangenen Jahren wurde dieses Modell aus den unterschiedlichsten Gründen nun wieder stärker in den Fokus gerückt – auch für Anbieter im Gesundheitswesen. Hier spricht man dann von „Patient Journey“.

Wir behandeln u. a. folgende Rahmenfragen:

- Was heißt „Patient Journey“ und warum ist dieses Marketing-Modell so wichtig?
- Welche 13 „Momente der Wahrheit“ gibt es in deiner Patient-Journey und wie kannst du diese analysieren sowie optimieren?
- Wo hilft dir dieses Konzept auch, dein Team durch den gezielten und professionellen Einsatz von Medien zu entlasten?
- Was sind wichtige Erkenntnisse, die du morgen in deiner Praxis umsetzen könntest?

Diese und viele weitere Fragen rund um das Thema „Patient Journey“ beantworten wir in einem kurzweiligen Webinar mit vielen Praxisbeispielen aus dem (zahn-) ärztlichen Markt.

Der Kurs findet durch unseren Partner ieQ health statt:



KURS INFOS:

Ort: Online | **Gebühr:** € 45 | **Punkte:** 2



Zum Kurs

<https://tri-med.de/die-patient-journey-und-ihre-13-momente-der-wahrheit/>

© 2026 – TRIMED GbR