

Leitungsseminar 2.4: Beraten statt verkaufen

Vermeehrt wird als Ausweg aus einer wirtschaftlich schwierigen Lage gefordert, dass die Mitarbeiter mehr ‚verkaufen‘ sollen, folglich sind Verkaufstrainings sehr beliebt. Aber anders als beispielsweise ein Staubsaugerverkäufer muss der Pflegedienst gar keinen Bedarf wecken, sondern lediglich beraten, wie der vorhandene Bedarf organisiert werden kann. Eine gute Beratung verkauft in der Regel mehr. Ziel ist es daher, die Beratungskompetenz zu stärken, um ‚mehr‘ zu verkaufen.

Inhalte

Kundenwünsche und Leistungsangebot

- Gesetzliche Leistungen und Privatleistungen
- Heimliche Leistungen und Serviceleistungen
- Beraten statt verkaufen
- Beratung systematisch: Beratungscheckliste

Praktische Übungen (Gruppenweise)

- Beratungssituationen spielen

Vorbereitende Literaturhinweise (Unterstrich = Link ins Internet)

- [Beraten statt Verkaufen](#): Es reicht wenn die Pflege gut beraten kann
- [Erstaunliche Patentrezepte](#): Wie aus dem Verkaufen von Leistungen Betrug werden kann

Zielgruppe

Die **Leitungsseminare** richten sich an alle Führungskräfte wie PDL, Stellvertretende PDL, Teamleitung, Verwaltungsleitung, Inhaber und Geschäftsführer. Die Seminare sind auch so gestaltet, dass sie die Teilnehmer in die Lage versetzen, die Inhalte auch an die anderen Mitarbeiter eines Pflegedienstes weiter zu geben (Multiplikatorenfunktion).

In den Seminaren wird das Basiswissen der Gesetzesgrundlagen und der Organisation einer ambulanten Pflegeeinrichtung voraus gesetzt, Fragen werden (soweit möglich) immer unmittelbar beantwortet.

Organisation und Kosten

Anzahl Teilnehmer:	in der Regel ca. 20 Teilnehmer
Dauer:	ca. 8 Zeitstunden einschließlich sinnvoller Pausen
Uhrzeit:	nach Wunsch, meist ab ca. 9.00 Uhr
Veranstaltungsort:	wird vom Pflegedienst festgelegt
Seminarunterlagen:	Handout für die Teilnehmer (vorab per Mail; Kopien werden von der Einrichtung erstellt), sowie ausführliche Unterlagen für die Einrichtung (SysPra© - Infolexikon auf CD)
Technik:	Beamer (wird mitgebracht, falls nicht vorhanden)
Referenten:	Andreas Heiber oder Gerd Nett
Kosten pro Seminar:	1.050,00 € plus Fahrtkostenpauschale (gestaffelt nach Entfernung von Bielefeld) zuzüglich gesetzlicher MwSt.