



Schwerpunkt Alten- und Krankenpflege – professioneller Erstkontakt

Wie Sie beim ersten Eindruck gewinnen

Der Erstkontakt mit Interessenten, künftigen Bewohnern oder Angehörigen ist die Visitenkarte Ihrer Einrichtung. Daher ist es entscheidend, diesen Schritt professionell zu gestalten und von Anfang an als Marketingmaßnahme zu nutzen. In unserem Training lernen die Teilnehmer positive Emotionen und relevante Entscheidungskriterien anzusprechen.

Nach diesem Training werden Sie:

- ✓ sich als Botschafter Ihrer Einrichtung verstehen
- ✓ Ihr Auftreten angemessen und zielorientiert gestalten
- ✓ Handlungs- und Entscheidungsprozesse Ihrer Gesprächspartner/-innen besser verstehen können
- ✓ Überzeugungsprinzipien und -abläufe bewusst einsetzen
- ✓ an persönlicher Überzeugungskraft gewinnen

Trainingsinhalte

- ✓ Erstkontakte optimal gestalten
- ✓ emotional versus rational
- ✓ Beratungsgespräche strukturiert leiten
- ✓ konkrete Angebote für neue bzw. interessierte Bewohner entwickeln
- ✓ Überzeugungsmuster kennen und im Gespräch bewusst einsetzen
- ✓ Authentisch bleiben: Wie Sie an persönlicher Überzeugungskraft gewinnen können
- ✓ Fallbearbeitung der Teilnehmenden

Zielgruppe

- ✓ Personen, die im direkten Kontakt mit Patienten und deren Angehörigen stehen
- ✓ Empfangsmitarbeiter, Pflegepersonal, Servicekräfte, Ärzte, Verwaltungspersonal



Sven Herrmann
Geschäftsführer

Sprechen Sie mich an!
Eine Mail an info@novelis.de,
und schon sind wir für Sie aktiv

Ihr Ansprechpartner für:

- ✓ Trainingsmaßnahmen
- ✓ Personalentwicklungskonzepte
- ✓ Teamentwicklung
- ✓ Veränderungsprozesse und Prozessbegleitung
- ✓ individuelles Coaching
- ✓ Redner-Coaching