

Vertragsgespräche in der häuslichen Pflege erfolgreich führen: Beraten statt verkaufen

Es geht beim Vertragsgespräch eigentlich nicht darum, den Kunden möglichst viele Leistungen zu verkaufen. Grundlage muss vielmehr der tatsächliche Bedarf sein, auf dessen Grundlage dann auch ein erster Kostenvoranschlag erstellt werden kann. Die weitere Aushandlung über die Kosten und Leistungen haben dann eine ganz andere Grundlage.

Ziel

- Abgrenzung der Leistungen klären
- Potentiale für Leistungsverbesserungen erkennen
- Tagesablauf als Grundlage der Beratung
- Offen und informativ beraten
- Preisfragen entspannt beantworten

Inhalte

1 Teil: Leistungen überprüfen und ausweiten

- Leistungskomplexe SGB XI und ihre Abgrenzung
- „Heimliche Leistungen“ entdecken und verändern
- Privatleistungen verbessern bzw. Privatpreislisten erstellen
- Neuerungen durch die Pflegestärkungsgesetze
- Leistungen optimieren

2. Teil: „Beraten statt verkaufen“

- Erstgespräch bzw. Beratungsgespräch
- Tagesablauf erfassen und daraus Leistungen definieren
- 1. Kostenvoranschlag vor Ort erstellen
- Preisgespräch erfolgreich führen, Pflegevertrag abschließen

Zielgruppe

Führungskräfte in ambulanten Einrichtungen des Gesundheitswesens

Termin 12.09.2019

Uhrzeit 08:30 – 15:30 Uhr

Dozent Gerd Nett

Kursgebühr	150 €
Kursnummer	VERTRAG/BN 2019
Anmeldeschluss	jeweils 2 Wochen vor Termin
Anmeldung	www.schwesterschaft-bonn.drk.de
Veranstaltungsort/ Information	Akademie für Pflege, Gesundheit und Soziales der DRK-Schwesterschaft „Bonn“ e.V. Heilsbachstraße 16 53123 Bonn Tel.: 0228/ 96 77 30 Fax: 0228/ 96 77 321 E-Mail: fsa-bonn@schwesterschaft-bonn.drk.de .
Abschluss	Teilnahmebescheinigung Für diese Fortbildung können Sie 8 Punkte für die Registrierung beruflich Pfleger erhalten. ID Nummer: 20091179

