



Hauptstraße 26
69239 Neckarsteinach
Tel.: (06229) 9 30 90 66
Fax: (06222) 9 30 90 77
info@iigel.de
www.iigel.de

A6

Die eigene Leistung darstellen und verkaufen – Gesundheitsberufler in Verhandlungen und Gesprächen mit Eltern und Ärzten

DOZENTIN Korbinian Burlfingler, Logopäde, Trainer, M.A. of Speech, Communication and Rhetoric

TERMINE 25./26. Juli 2020

ZEIT Samstag 10-18 Uhr, Sonntag 9-17 Uhr

ORT IigEL Institutsräume, Hauptstraße 26, 69239 Neckarsteinach

TEILNAHMEGEBÜHR 200,- €

ZIELGRUPPE Angehörige von Gesundheitsberufen (ErgotherapeutInnen, Klinische LerntherapeutInnen, LogopädInnen, PhysiotherapeutInnen, OsteopathInnen, etc.)

INHALTE Durch dieses Kursangebot bekommen Angehörige von Gesundheitsberufen professionelles argumentatives Grundwerkzeug, um die logopädische Leistung im Austausch mit Eltern und Ärzten klar und positiv darzustellen, zu vertreten und an den Mann/die Frau zu bringen.

In diesem Kurs...

- lernen Sie, wie man Logopädie schmackhaft macht.
- lernen Sie Zusatzleistungen ansprechend darzustellen.
- lernen Sie, wie Sie Ziele des logopädischen Handelns selbstständig und fallspezifisch kurz und knapp herauszuarbeiten und darzustellen.
- lernen Sie sich, Ihre Leistungen und die Bedürfnisse Ihrer Patienten ins richtige Licht zu rücken.
- lernen Sie Therapiedauer und Fortschritt realistisch und positiv zu kommunizieren.
- lernen Sie die Grundlagen des Vertriebs in die Logopädie zu übertragen.
- lernen Sie die Vorteile ihrer Leistung darzustellen.
- lernen Sie optimale Voraussetzungen für sich und Ihre PatientInnen zu erreichen, indem Sie je nach Gegenüber (Ärzte/Eltern) unterschiedliche Gesprächsstrategien fahren.
- lernen Sie in Gesprächen und Verhandlungen als Fachperson überzeugend und kompetent aufzutreten.

Methoden

- Impulsvorträge
- Diskussion und Reflexion
- Rollenspiele, Praxissimulationen, Fallbeispiele