



webatraining.de

Seminare für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen

Seminar „Perspektivenwechsel“

Wie Sie systematisch und erfolgreich neue Kunden gewinnen und sich selbst profilieren.



webatraining.de

Seminare für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen

Zwischen Spiritualität und Kommerzialität: **Unternehmensgeist in ganzheitlichen Heilberufen**

Vorwort von Silke Wehlert, Shiatsu-Praktikerin GSD

„Die Samen der Vergangenheit sind die Früchte der Zukunft.“ (Buddha)

Seit dem Aufkeimen alternativer Heilmethoden in den 60er und 70er Jahren haben wir viel erreicht. Die Alternativmedizin erfreut sich steigender Akzeptanz und viele körperorientierte Heilverfahren sind inzwischen nicht nur bekannt, sondern allgemein anerkannt.

Ob HeilpraktikerInnen, OsteopathInnen, Shiatsu-PraktikerInnen oder andere Vertreter freier Gesundheitsberufe – für die meisten sind wir schon lange keine esoterischen Außenseiter oder Exoten mehr, sondern geschulte Spezialisten, die wirksame Alternativen auf dem Weg zu körperlicher Gesundheit und geistig-emotionalem Wohlbefinden bieten. Auch wenn noch jede Menge Aufklärungsarbeit zu leisten ist: Wir erleben derzeit eine nie da gewesene Öffnung für ganzheitliche Behandlungsmethoden und ernten die Früchte vergangener Pionierarbeit.

Doch wohin steuern wir? Wie können wir den Berufsentstehungsprozess innerhalb unseres individuellen Tätigkeitsbereichs mitgestalten und positiv lenken?

Hier sieht sich jeder Einzelne vor eben jene Aufgabe gestellt, die wir alle gemeinsam im gesellschaftlichen Kontext zu bewältigen haben: Wir müssen aus dem Schatten treten, uns zeigen und wirkungsvoll präsentieren! Es ist an der Zeit, die Vereinbarkeit von Spiritualität, Seriosität und Professionalität zu demonstrieren – auf allen Ebenen des beruflichen Alltags und ohne uns durch den Kommerz verbiegen zu lassen! Für den Einzelnen bedeutet das die Erfüllung ganz neuer Anforderungen, denn: In Zukunft wird es noch viel stärker darum gehen, wahrgenommen zu werden und sich erfolgreich auf dem Gesundheitsmarkt zu positionieren!

„Wer kein Ziel hat, kann auch keines erreichen.“ (Laotse)

Nicht nur Shiatsu-PraktikerInnen stehen nach einer langen professionellen Ausbildung vor der Frage, wie es für sie weiter geht. Wie wird aus der Berufung ein Beruf? Und wie schaffen wir es, von diesem Beruf zu leben?



webatraining.de

Seminare für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen

Die Entscheidung, sich in die berufliche Selbständigkeit zu begeben, verlangt einen Blick auf das Wesentliche. Wer diesen Schritt wagt, sieht sich diversen Herausforderungen gegenüber, auf die er durch seine fachliche Ausbildung unter Umständen nicht ausreichend vorbereitet ist. Jetzt stellen sich unterschiedlichste Fragen, zum Beispiel nach der finanziellen Absicherung, der Standortwahl, der eigenen Positionierung und des Marketings.

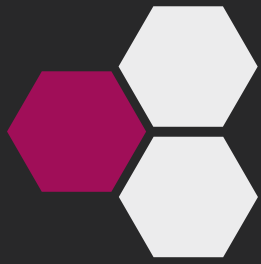
Die Entwicklung eines klaren Profils und einer individuellen Ausrichtung innerhalb des eigenen Berufsfelds wird immer wichtiger, aber wie tritt man mit klarer Kontur wirkungsvoll an die Öffentlichkeit? Plötzlich geht es auf unbekanntes Terrain, sehen wir uns neuen Themen gegenüber, die uns nicht selten überfordern und Ängste wecken. Körperarbeit und Kundenakquise? Meridiansystem und Marketingkonzept? Fünf Elemente und Verkaufsargumente – wie geht das unter einen Hut? Auch wenn wir eine fundierte Ausbildung und jede Menge Unternehmungsgestalt besitzen, sind unternehmerische Aspekte uns oft fremd, Teil eines anderen Kosmos. Ja, für viele stehen kaufmännische Inhalte sogar in scheinbarem Gegensatz zur spirituellen Ausrichtung ihres Berufs. Doch diese Einstellung ist hinderlich und lässt uns stagnieren.

Zeit für neue Perspektiven

Die Zeit ist reif – für neue Sichtweisen und vorwärts gerichtetes Handeln. Wenn wir uns weiterentwickeln wollen, sollten wir agieren und neue Türen öffnen. Es gilt in der Außenkommunikation ebenso professionell zu sein, wie in der beruflichen Tätigkeit! Dazu gehören vor allem die Öffentlichkeitsarbeit und das Entwickeln kreativer Marketingstrategien.

Als selbstständige Shiatsu-PraktikerIn kenne ich die Fragen und spezifischen Probleme, die sich zu Beginn der beruflichen Eigenständigkeit stellen. Auch ich musste mich neu erfinden und positionieren, alte Sichtweisen über Bord werfen und Neues hinzulernen. Viele Dinge halfen mir, meine Perspektive zu wechseln und zu weiten. Gemeinsam mit Dipl.-Ing. Michael Baldamus – Inhaber der Agentur Iscena MedienDesign und Experte für visuelle Kommunikation – biete ich ein Seminar für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen an, in das unsere unterschiedlichen Qualifikationen und Erfahrungen einfließen. Es wendet sich an Ausübende ganzheitlicher Heilberufe, die lernen wollen, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Es macht Mut zur Selbständigkeit, schafft Transparenz, hilft Identität zu entwickeln und Integrität zu wahren. Vor allem aber ermöglicht es einen Perspektivenwechsel, der auf eine besondere, persönliche Weise Wandel und Wachstum nach sich zieht.

Und hier wären wir wieder am Ausgangspunkt, denn: Wandel und Wachstum des Einzelnen fördert gesellschaftlichen Wandel. Sehen wir auf die positiven Veränderungen, die im Bereich der ganzheitlichen Heilberufe innerhalb der letzten Jahrzehnte stattgefunden haben, können wir erahnen, was für Chancen und Möglichkeiten vor uns liegen. Die Früchte der Vergangenheit zu ernten, verpflichtet das nicht auch dazu, die Samen der Zukunft zu säen? Eine schöne Herausforderung für jede Generation. Machen wir uns auf – zu einer neuen Form der Pionierarbeit!



webatraining.de

Seminare für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen

Seminarangebot 2010

Seminar „Perspektivenwechsel“

Wie Sie systematisch und erfolgreich neue Kunden gewinnen und sich selbst profilieren.

Dienstleistungen haben eines gemeinsam: Der Kunde kauft die „Katze im Sack“. Denn Dienstleistungen sind von Anbieter zu Anbieter individuell, für den Kunden nicht greifbar und schon gar nicht zuvor zu begutachten oder gar zu testen.

Zudem werden aus Patienten immer öfter kritisch vergleichende Konsumenten. Also ist eine angemessene, informative Medienpräsenz notwendiger denn je. Ebenso wie die Etablierung und Positionierung Ihrer Dienstleistungen am Markt.

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie sich neuen Herausforderungen stellen. Und wenn Sie lernen als Unternehmer zu denken und zu handeln, widersprechen Sie damit nicht automatisch Ihrer eigentlichen Berufung. Sie sorgen lediglich für Ihre finanzielle Absicherung.

„Wie kann ich das Vertrauen meiner Klienten gewinnen?“

„Wie kann ich sie dazu bewegen, zu mir zu kommen?“

„Wie setze ich mich erfolgreich im Werbedschungel durch?“

„Wie kann ich mich von meinen Mitbewerbern differenzieren?“

„Wie schärfe ich mein eigenes Profil?“

Antworten auf diese und viele weitere Fragen erhalten Sie in unserem zweitägigen Profiseminar. Verständlich, unkompliziert und vor allem praxisnah lernen Sie, positiv motiviert neue Kunden zu gewinnen, kreative Werbestrategien zu entwickeln und sich mit Erfolg am Markt zu behaupten.

Ihre Trainer

Silke Wehlert Dipl.-Qualitätsmanagerin im Gesundheitswesen, Shiatsu-Therapeutin, Vorstandsmitglied GSD

Michael Baldamus Dipl.-Ing., Experte für visuelle Kommunikation, Inhaber der Agentur Isцена MedienDesign



webatraining.de

Seminare für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen

1. Seminartag 09.30 - 18.30 Uhr

Selbstdefinition, Ziele und Kundenorientierung

Position beziehen

- Was will ich wie schnell erreichen?
- Welche Erwartungen habe ich in Bezug auf mein Geschäft?
- Was ist das Besondere an meiner Dienstleistung oder Praxis?
- Das eigene Profil entwickeln: Klarheit schaffen, fokussieren und sortieren

Ziele erkennen und erfolgreiche Strategien planen

- Die eigene Praxis, mobil, als Einzelkämpfer oder im Team?
- Was muss erledigt werden, um meine gesteckten Ziele zu erreichen?
- Welche Netzwerkarbeit kann für mich hilfreich sein?
- Wie stecke ich meine Ziele, um erfolgreicher zu werden?

Zielgruppenbestimmung

- Wo sind meine Klienten und wie spreche ich sie an?
- Wer sind meine Verbündeten, die mir helfen meine Ziele zu erreichen?
- Welche neuen Anwendungsbereiche kann ich evtl. bedienen?

Erfahrungsaustausch

- Fallen, Gefahren, Probleme: Wie kann ich sie bewältigen?
- Was traue ich mir zu? Was nicht? Warum eigentlich nicht? Was hindert mich?
- Wie halte ich an meiner Zuversicht fest? Wie kann sich Sicherheit entwickeln?



webatraining.de

Seminare für veränderte Sichtweisen, Kreativität und erfolgreiche Marketingstrategien im Gesundheitswesen

2. Seminartag 09.00 - 17.00 Uhr

Gute Vorbereitung ist der halbe Weg zum Erfolg

Überzeugend auftreten und begeistern

- Wie gewinne ich Klienten? Wie gehe ich auf sie zu?
- Wie präsentiere ich mich? Wie gestalte ich meine eigene Öffentlichkeitsarbeit?
- Welche Differenzierungsmerkmale muss ich für mich persönlich herausarbeiten?
- Wie bereite ich mich auf Gespräche vor? Was brauche ich zur Präsentation?

Mit guten Argumenten und klaren Aussagen punkten

- Wie führe ich Interessenten zielgerichtet durch mein vorbereitetes Gespräch?
- Wie überzeuge ich meinen Gesprächspartner nachhaltig?
- Welche kreativen Techniken wende ich an, um zu überraschen und zu begeistern?

Der Klient als Botschafter meines Erfolges

- Wie werde ich gewinnbringend weiterempfohlen?
- Wie werden aus Kunden Stammkunden? Wieviel Bindung braucht ein Kunde?
- Wann lohnt es sich, in eine Kundenbindung zu investieren und wann nicht?
- Benchmarking - Wie erkenne ich die eigenen Schwächen?

Weiterführende Angebote:

Einzelcoaching „Training on the job“, Planung einer Werbestrategie, Entwicklung geeigneter Werbemittel

Seminarpreis **275,00 EUR** (zzgl. gesetzl. MwSt)

Im Seminarpreis sind ausführliche Seminarunterlagen, alle praktischen Übungen, ein Zertifikat und die Tagesverpflegung für beide Tage enthalten.