

Beratung – Hilfe, das Preisgespräch

Kommunikation Beratung

Preiserhöhung und Preise souverän vermitteln

Eine erfolgreiche Kommunikation im Rahmen eines Preisgesprächs und einer Beratung erfordert Souveränität und Fingerspitzengefühl. Es ist wichtig, dass du ruhig und gelassen bleibst, um keine "roten Ohren" zu bekommen und das Vertrauen der Patienten zu gewinnen

Ein wesentlicher Kniff im Gespräch besteht darin, von Anfang an klar und transparent zu kommunizieren. Wie du die Gründe für eine Preiserhöhung sachlich und nachvollziehbar kommunizierst, mit echten Gründen (gestiegene Kosten oder hohe Personalkosten etc. gehören nicht dazu) ohne dich zu rechtfertigen, erfährst du im Kurs.

Eine gute Beratung zielt darauf ab, deine Patienten optimal zu informieren und ihnen das Gefühl zu vermitteln, dass seine Bedürfnisse und Wünsche ernst genommen werden. Dabei ist es entscheidend, auf Augenhöhe zu kommunizieren und dem Kunden Wertschätzung entgegenzubringen. Nutze eine klare und verständliche, patientengerechte Sprache, um komplexe Sachverhalte einfach darzustellen. So gelingt es dir, deine Patienten zu überzeugen, ohne ihnen aktiv etwas verkaufen zu müssen.

Ein gut informierter und gut beratener Patient wird von selbst die Entscheidung treffen, euer Angebot anzunehmen. Letztlich geht es darum, eine Vertrauensbasis zu schaffen, auf der deine Patienten sich wohl und sicher fühlen. Do's und Dont's werden wir genau unter die Lupe nehmen

KURS INFOS:

Termin: 25/09/2026 13:00–18:30 Uhr | **Ort:** Online | **Gebühr:** € 245,- Datum folgt! | **Punkte:** 8



Zum Kurs

<https://tri-med.de/beratung-hilfe-das-preisgesprach/>