

SMARTe Ziele für Deine Vertrags- und Beratungsgespräche mit Pflegekunden

Wenn Du Dir für jedes Gespräch Ziele setzt, übernimmst **Du selbst** die **Verantwortung** für Deine Zukunft!

Dieses Dokument gehört zum Blogbeitrag

Warum Du für jedes Gespräch Ziele brauchst!
Für mehr nützliche Infos hier klicken:



Beispiel:

Zielformulierung	S	M	A	R	T	ok?
Meine Gesprächspartner haben sich entscheiden 1x pro Woche für zwei Stunden stundenweise Verhinderungspflege in Anspruch zu nehmen.	✓	✓	✓	✓	✓	Ja

Hinweis:

Das „T“ bekommt immer einen Haken, weil die Zeitangabe im Kundengespräch immer lautet:
Am Ende des Gesprächs.

Was die Buchstaben SMART bedeuten

- S** Der positive Soll-Zustand
- M** messbar
- A** attraktiv (das „a“ steht manchmal auch für aktionsorientiert oder aktiv beeinflussbar)
- R** realistisch
- T** terminiert

Jetzt bist Du dran.

Prüfe bitte bei jeder Formulierung, ob die Ziele den SMART-Kriterien entsprechen.

	Zielformulierung	S	M	A	R	T	ok?
1	Meine Gesprächspartner*innen sollen Vertrauen zu mir haben.						
2	Ich erkläre, was die Pflegekasse und was die Krankenkasse übernimmt.						
3	Ich biete stundenweise Verhinderungspflege an.						
4	Die Pflegebedürftige entscheidet sich gegen die „24 Stunden Pflege“ vom Wettbewerb.						
5	Ich weiß, ob die Pflegebedürftige mit uns zufrieden ist.						
6	Die Pflegebedürftige nimmt ihr Sachleistungsbudget zu 70% in Anspruch.						
7	Mindestens hat die Pflegebedürftige einer konkreten Verabredung für den nächsten Kontakt zugestimmt.						
8	Die Pflegebedürftige ist einverstanden, dass vertragsrelevante Gespräche immer auch mit der Angehörigen stattfinden.						
9	Der Pflegebedürftige freut sich auf den ersten Einsatz.						
10	Der Pflegekunde hat mir erzählt, was ihm wichtig ist, wenn er sich von einem Pflegedienst unterstützen lässt.						

Bevor Du Dir die Auflösung auf der nächsten Seite anschaust, lies den Blogbeitrag und/oder hör die Podcast-Folge!



Auflösung

	Formulierung	S	M	A	R	T	ok?
1	Meine Gesprächspartner*innen sollen Vertrauen zu mir haben.			✓	✓	✓	no
2	Ich erkläre, was die Pflegekasse und was die Krankenkasse übernimmt.		✓		✓	✓	no
3	Ich biete stundenweise Verhinderungspflege an.		✓		✓	✓	no
4	Die Pflegebedürftige entscheidet sich gegen die „24 Stunden Pflege“ vom Wettbewerb	✓	✓	✓	✓	✓	ja
5	Ich weiß, ob der Pflegekunde mit uns zufrieden ist.					✓	no
6	Die Pflegebedürftige nimmt ihr Sachleistungsbudget zu 70% in Anspruch.	✓	✓	✓	✓	✓	no
7	Mindestens hat die Pflegebedürftige einer konkreten Verabredung für den nächsten Kontakt zugestimmt.	✓	✓	✓	✓	✓	ja
8	Die Pflegebedürftige ist einverstanden, dass vertragsrelevante Gespräche immer auch mit der Angehörigen stattfinden.	✓	✓	✓	✓	✓	ja
9	Der Pflegebedürftige freut sich auf den ersten Einsatz	✓		✓	✓	✓	no
10	Der Pflegekunde hat mir erzählt, was ihm wichtig ist, wenn er sich von einem Pflegedienst unterstützen lässt.	✓	✓	✓	✓	✓	ja

HINWEIS: „*ich biete, ich erkläre, ich weiß*“ ... beschreibt kein Ziel, sondern eine Tätigkeit!

Notiere hier drei SMARTe Ziele für Dein nächstes Beratungsgespräch





Über Dipl.-Päd. Claudia Henrichs

Ich bin Expertin mit Herz für **wirkungsvolle Kommunikation** im **ambulanten Pflegedienst**. Leitungskräfte und Beratungsmitarbeiter*innen unterstütze ich dabei, ihre **Sprache zielführend** einzusetzen, ohne dass sie dabei ihre Individualität verlieren.

Leichter beraten, verkaufen und führen ist das Ziel!

Wenn Du mehr hilfreiche **IMPULSE** in Deiner Praxis umsetzen willst, dann habe ich einen **TIPP** für Dich!



eBook! & Audiodatei

5 schnelle Tipps für Deine Jod

5 sofort umsetzbare Formulierungsbeispiele

Abonniere meine IMPULSE-Mails!

- ✓ Wirtschaftlicher Erfolg
- ✓ Loyale Mitarbeiter*innen
- ✓ Souveräne Gesprächsführung

DEINE VORTEILE

- ✓ Alle 14 Tage frische **IMPULSE**
- ✓ Wertvolle Anregungen
- ✓ Gratis Medien im Exklusiv-Bereich

MEHR INFOS HIER KLICKEN!

