

## Gesprächsvorbereitung Vertragsgespräch

<b>Welche Informationen habe ich schon?</b>	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	<b>brauche ich nicht</b>
Wer hat Kontakt aufgenommen?			
Was wurde als Thema / Anlass genannt?			
Welche Informationen gab es zusätzlich?			
Wie wirkte der Gesprächspartner?			
Hatte unser Pflegedienst schon Kontakt mit den Angehörigen oder der zu pflegenden Person?			
Gibt es außer den Angehörigen weitere Betreuer?			
Von wem kam die Empfehlung bei uns anzurufen?			
Was wurde im Erstkontakt (Telefon) vereinbart?			
Wen pflegen wir in der Umgebung?			
<b>Was will ich vorbereiten?</b>	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	<b>brauche ich nicht</b>
Beratungsmappe und Kundenmappe komplett und aktuell?			
Welche Ziele will ich erreichen?			
Welche Personalkapazitäten stehen zur Verfügung?			
Wie werde ich mich vorstellen und meine Professionalität deutlich machen?			
Was sage ich zu unserem Pflegedienst?			
Wie lautet mein Interessewecker?			
Welche Fragen will ich stellen um den Bedarf zu erfahren?			
Wie werde ich begründen, dass ich die Tages- Wochen- und Monatsaktivitäten erfrage?			
Mit welchem Argument bitte ich darum, Schlaf- und Badezimmer zu besichtigen?			
Welche Nutzenargumentation habe ich für unsere Leistungen?			
Wie reagiere ich auf den Einwand „So teuer!!!“?			
Welchen Termin biete ich für ein zweites Gespräch an?			