

„Da muss aber noch Geld übrig bleiben!“
am Telefon oder ganz früh im Gespräch

	Schritte	„Da muss aber noch Geld übrig bleiben!“ Bumerang - Technik	„Da muss aber noch Geld übrig bleiben!“ Hypothese - Technik
1	WPA	<i>Danke, dass Sie das so klar ansprechen. (Ich höre daraus, Sie sind schon gut informiert)</i>	<i>Danke, dass Sie das so klar ansprechen. (Ich höre daraus, Sie sind schon gut informiert)</i>
2	Bedürfnis deuten	<i>In Ihrer Situation kann man zusätzliches Geld gut gebrauchen,</i>	<i>In Ihrer Situation kann man zusätzliches Geld gut gebrauchen,</i>
3	AB-Frage	<i>nicht wahr?</i>	<i>nicht wahr?</i>
4	Vorschlag Bumerang-Technik mit Nutzen	Gerade weil <i>Pflege und Unterstützung so individuell ist, wie es Menschen gibt und ganz viele unterschiedliche Leistungsbudgets für Sie zur Verfügung stehen, schlage ich vor, Sie erzählen mir in unserem Gespräch einmal, was Ihnen über das Pflegegeld hinaus noch wichtig ist und worauf Sie wert legen. Dann stelle ich ein Angebot zusammen und erzähle Ihnen, wer welche Kosten übernimmt.</i>	Nur einmal angenommen <i>wir schauen uns im weiteren Gespräch einmal genau an, wofür die Leistungsbudgets der Kasse zur Verfügung stehen und wie Sie damit Ihre Selbstständigkeit und Ihre Fähigkeiten erhalten oder sogar stärken können,</i>
5	AB-Frage	<i>Wollen wir das so machen?</i>	<i>ist es dann für Sie in Ordnung wenn wir dann später schauen, wie das Angebot aussieht und wer welche Kosten übernimmt?</i>
6	Weitere Informationen		