



© pixabay // geralt

Workshop

PSG II Das Beratungsgespräch § 37.3 SGB XI

Claudia Henrichs, Dipl.-Päd.
Fridolinstr. 40, 50823 Köln
+49 221 860 51 98
www.ambulante-PFLEGE-verkaufen.de

ambulante • PFLEGE • verkaufen ||

DARUM GEHT ES

Nutzen Sie Ihre Beratungsgespräche nach § 37.3 um spätestens ab 2017 Ihren Umsatz durch zusätzliche Sachleistungen, stundenweise Verhinderungspflege, Entlastungs- und Privatleistungen zu erhöhen.

97% aller Pflegegeldempfänger haben Anspruch auf eine Leistungserhöhung ab dem 1. Januar 2017. Darüber hinaus bietet das PSG II viele weitere Möglichkeiten, die Ihre Geld- und Kombi-Leistungskunden dann zusätzlich in Anspruch nehmen können.

Auch Angehörige und Personen mit Pflegegrad 1 haben ab 2017 Anspruch auf zwei Beratungstermine pro Jahr. In der Begründung zum PSG II wird ausgeführt, dass die Qualität der Beratungsgespräche verbessert werden muss, auf Wirksamkeit überprüft und mit einer dreijährigen Berichtspflicht belegt werden soll.

Pflegeberatungsrichtlinien und Qualitätsanforderungen sollen bis Mitte 2018 erstellt worden sein.

Stellen Sie Ihre Beratungsgespräche jetzt schon auf den Prüfstand. Gestalten Sie Ihre Gespräche so, dass Ihre Gesprächspartner verstehen, dass der Empfang von Pflegegeld nur eine zeitlich begrenzt gute Entscheidung ist. Zeigen Sie auf, wie sich die Unterstützungsleistungen durch Ihren Pflegedienst an die Leistungsfähigkeit des Pflegebedürftigen in der Zukunft anpassen können.

ZIELGRUPPE

Inhouse-Veranstaltung: Beratungsmitarbeiter/innen und Pflegekräfte mit Potenzial. Ab zwölf bis 25 Teilnehmende.

ZEIT

2 Tage / jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

IHRE INVESTITION

3.000,00 Euro zuzüglich einem Pauschalbetrag für Fahrtkosten und Übernachtung auf der Basis der aktuellen Honorarliste und der aktuell gültigen Mehrwertsteuer.



ZIELE DES WORKSHOPS

- Sie können Ihren Gesprächspartnern überzeugend und mit alltagstauglicher Sprache erzählen, welche Vorteile sie durch das PSG II genießen und
- welche Unterstützungsangebote Ihr Pflegedienst zusätzlich bietet, um so lange, so sicher und so selbstständig wie möglich zuhause leben zu können.

METHODE

Gemeinsam erarbeiten wir, wie jeder mit der eigenen individuellen Sprache kompetent, und gesprächspartnerorientiert Kundengespräche künftig noch besser führen kann. Kurze theoretische Impulse wechseln sich mit Phasen ab, in denen jeder eigene Erfahrungen sammeln kann und Feedback erhält. Voneinander profitieren und miteinander teilen ist die Grundhaltung unserer Zusammenarbeit.

AUF DIESE FRAGEN NEHMEN SIE ANTWORTEN MIT

- Wie erläutere ich die Veränderungen, die das PSG II vorsieht so, dass meine Kunden wissen welche Ansprüche sie haben und verstehen, welche Vorteile es Ihnen bringt, die Leistungen bei uns abzurufen?
- Mit welchen Fragen erfahre ich, welche Veränderungen in der Leistungsfähigkeit des Pflegebedürftigen und der Belastungsfähigkeit der Angehörigen wahrgenommen wurden?
- Wie zeige ich die Unterstützungsmöglichkeiten auf der Zeitschiene auf, vom 100%igen Geldleistungsempfang bis zum 100%igen Sachleistungskunden?
- Wie formuliere ich die Vorteile, die meine Kunden von unseren Leistungen und unserem Pflegedienst haben?
- Wie gehe ich gelassen damit um, wenn ein Gesprächspartner mein Angebot ablehnt oder den Besuch zur Beschwerde nutzt?
- Wie komme ich zu einer konkreten Vereinbarung, wenn zusätzliche Leistungen (zum Beispiel stundenweise Verhinderungspflege) gewünscht werden und ich noch nicht weiß, zu welchem Zeitpunkt die Durchführung erfolgen kann und wer sie übernimmt?
- Wie mache ich deutlich, dass trotz zusätzlicher Leistungen „die Pflege gewährleistet“ ist?