

Gesprächsvorbereitung Beratungsgespräch (Seite 1)

Welche Informationen habe ich schon?	Ja	Nein	brauche ich nicht
Erst- oder Folgegespräch?			
Wer hat den letzten Beratungsbesuch durchgeführt?			
Welche Informationen gibt es zum Entwicklungsstand der zu pflegenden Person?			
Welche Informationen gibt es zur Belastbarkeit der Angehörigen?			
Welche Informationen gibt es zum Umfeld?			
Welche Themen wurden im letzten Gespräch angesprochen?			
Was wurde im letzten Gespräch vereinbart?			
Was ist aus den Vereinbarungen des letzten Gespräches geworden?			
Wer hat den anstehenden Termin vereinbart?			
Welches Zeitfenster wurde den Kunden für meinen Besuch mitgeteilt?			
Wissen meine Gesprächspartner, dass mein Besuch ca. 1 Stunde dauert?			
Wissen meine Gesprächspartner, dass sowohl die zu pflegende Person als auch die Angehörige anwesend sein sollen?			
Wissen meine Gesprächspartner, dass wir jemanden zum übersetzen brauchen?			
Was will ich vorbereiten?	Ja	Nein	brauche ich nicht
Vorheriges Telefonat mit Konkretisierung der Zeit und der Rahmenbedingungen?			
Welche Ziele will ich erreichen? Im Erstgespräch, im Folgegespräch?			
Wie mache ich deutlich, dass ich nicht vom MDK komme?			
Welche Personalkapazitäten stehen zur Verfügung wenn z.B. stundenweise Verhinderungspflege gewünscht wird?			
Wie werde ich mich vorstellen und meine Professionalität deutlich machen?			
Wie begründe ich es, dass ich an Stelle meiner Kollegin da bin?			

Gesprächsvorbereitung Beratungsgespräch (Seite 2)

Was will ich vorbereiten?	Ja	Nein	brauche ich nicht
Was sage ich zu unserem Pflegedienst?			
Wie lautet mein Interessewecker?			
Wie begründe ich, dass mein Besuch heute länger dauert?			
Welche Fragen will ich stellen um den Bedarf zu erfahren?			
Welche Fragen werde ich stellen um den Unterschied des Befindens zum letzten Besuch erzählt zu bekommen?			
Wie reagiere ich, wenn die zu pflegende Person abwesend ist?			
Was sage ich, wenn ich den Verdacht auf Gewalt oder Unterversorgung habe?			
Was sage ich, wenn jemand nur die Unterschrift möchte?			
Welche Nutzenargumentation habe ich für unsere Leistungen?			
Was sage ich wenn mich jemand auf die neuen Gesetzesänderungen anspricht?			
Wie reagiere ich auf den Einwand „So teuer!!!“?			
Welchen Termin biete ich für ein zweites Gespräch an?			