



PFLEGE ambulant • leichter beraten verkaufen führen

Nachricht im [online Modus](#) ansehen

Grüß Dich Claudia Henrichs

Wir sind im Spätsommer angekommen! Ich hoffe, Du hast die wunderbaren Sommertage genießen können auch wenn es zeitweise heiß war.

Geht Dir das auch so?

Meine innere Uhr folgt einer komischen Zeitrechnung. Bis zum Sommer denke ich, wir sind im ersten Halbjahr. Jetzt wundere ich mich manchmal, dass in vier Monaten schon Weihnachten ist. Verrückt, oder??!! Doch an Weihnachten möchte ich jetzt noch gar nicht denken.

Meine letzte Mail hast Du vor drei Wochen bekommen. Heute erzähle ich Dir, warum ich mich so rar gemacht habe.

Pflegeberatung als strategischer PROZESS

Seit einigen Monaten begleite ich einen privaten Pflegedienst dabei, ihre Beratungsaktivitäten anders zu strukturieren.

Gerade was das Thema Pflegeberatung angeht, ist ja seit den Pflegestärkungsgesetzen viel in Bewegung.

- Ende Mai sind die Empfehlungen für die **Qualitätssicherung der Beratungsbesuche** nach § 37.3 SGB XI veröffentlicht worden und
- im Kabinettsbeschluss zum Pflegekräftestärkungsgesetz ist vorgesehen, dass Du in Zukunft die **Vergütung** für diese Beratungsbesuche **aushandeln** kannst.

Die Geschäftsführerinnen des Pflegedienstes, den ich begleite, waren von der Idee begeistert, dass **Pflegeberatung eine Begleitung auf dem Weg in die Zukunft** der Pflegekunden sein kann.

Im Juni war es soweit, das Beratungs-Team ins Boot einzuladen. Schnell waren wir uns einig, dass wir das in Form eines **Online-Kurses** machen wollten. Denn Lernen und Umsetzen geht am besten,

- wenn man über einen längeren Zeitraum,
- dafür in kürzeren Einheiten,

- mit Selbstlernphasen und
- Webinaren für den Austausch

zusammen arbeitet.

Im Juli ist nun das erste Modul fertig geworden. Das Thema:

**Beratungsprozess:
Glückliche Pflegekunden - Wirtschaftlicher Erfolg.**

Dazu erzähle ich Dir in der aktuellen Podcast-Episode mehr. Darüber hinaus hörst Du für drei Gesprächssituationen, die eher herausfordernd sind, Formulierungsbeispiele für Deine Beratungspraxis.

Auf meiner [Webseite](#) findest Du den passenden Artikel und Downloads zum Thema. Mit einem Klick auf [SOFORT HÖREN](#) oder auf das Foto kommt die Episode sofort in Dein Ohr .



Was hast Du jetzt davon, dass es diesen Online-Kurs gibt?

Du kannst Dir zwei Kapitel aus dem ersten Modul anschauen. Völlig kostenfrei.



**Kapitel 1
Warum Pflegebedürftige lieber Geldleistung haben wollen.**

Lass Dich überraschen. Es geht nämlich nicht darum, dass alle ihre Existenz sichern oder dem Enkel das Studium finanzieren wollen.



Kapitel 5 Vom Kontrollbesuch zur guten Beratung

Und wenn Dir gefällt, was Du siehst, kannst Du das komplette Modul auch kaufen. Es ist noch in der **Beta-Version**. Das heißt, ich werde es an der einen oder anderen Stelle noch schöner machen.

Dafür kostet es als Einzellizenz auch nur € 22,61,- brutto und für fünf Lizenzen lediglich € 49,- netto = € 58,31 brutto. Pro Kopf also keine zehn Euro netto.

Das schaue ich mir an!

Nachdem Du oder Deine Mitarbeitenden das **komplette Modul** erfolgreich bearbeitet haben, habt Ihr folgendes erreicht:

1. Du hast eine Idee, wie ein BeratungsPROZESS in Deinem Verantwortungsbereich aussehen kann.
2. Als Beratungs-Mitarbeiter/in fühlst Du Dich durch die fachlichen Infos kompetenter, sicherer und souveräner und
3. kannst Dein Wissen nutzen, um passende Formulierungen für Deine Beratungsgespräche vorzubereiten.

In die beiden kostenfreien Kapitel hineinschnuppern

AUGENHÖHEcamp#PFLEGE

Dazu habe ich in der letzten IMPULSE-Mail schon geschrieben. Gestern gab es das Webinar dazu und wenn Du magst, kannst Du dir

- hier die [Aufzeichnung](#) anschauen oder
- zum Unterwegshören die [Audiodatei](#) zu Gemüte führen.

Uta und ich haben darüber gesprochen

- wie Uta zur ambulanten Pflege gekommen ist,
- was das Besondere an einer Camp-Veranstaltung ist und
- für wen die Teilnahme wertvoll werden wird

- für wen die Teilnahme wertvoll werden wird.
- Uta erzählt, wie sie auf Augenhöhe führt und
- beantwortet die Fragen der Teilnehmer/innen.

Mehr Informationen zum AUGENHÖHEcamp#PFLEGE gibt es auf dieser [Webseite](#).

Jetzt wünsche ich Dir einen schönen Spätsommer und ich freue mich, wenn wir uns hören, sehen oder lesen.

Bis zum nächsten Mal, lass es Dir gut gehen! Das wünscht Dir die

Claudia, Claudia Henrichs

Mach Dir Deine Praxis leichter!

Das respektvolle DU

Jeden Monat abonnieren einige Menschen meine IMPULSE-Mails. Vielleicht gehörst Du auch zu denen, die mich persönlich noch gar nicht kennengelernt haben und Du wunderst Dich über die persönliche Anrede. Warum ich in meinen Mails Du zu Dir sage, habe ich [hier](#) beschrieben.

Impressum und Datenschutz

claudia henrichs, chc-team, fridolinstr. 40, 50823 Köln, Deutschland

Hier findest Du den Weg zu meinen [Datenschutzerklärungen](#)

Sie können den Newsletter jederzeit [abbestellen](#) oder Ihre [Kontaktdaten ändern](#).