

# Mythos Motivationsgespräche – Coaching statt Beratung für PZR- und PAR-Patienten

## Kommunikationstraining für Prophylaxe-Profis

Schluss mit langweiligen Motivations- und Beratungsgesprächen. Mit modernen und „sinn-vollen“ Kommunikationsstrategien kommen Sie auch mit schwierigen Patienten klar.

Nutzen Sie Ihre natürlichen Fähigkeiten zu überzeugen. Individualisieren Sie Ihre Beratungs- und Motivationsgespräche, durch eine sicherere Persönlichkeitseinschätzung Ihres Patienten, seiner Handlungs- und Entscheidungsmotive, durch klarere Verständlichkeit, Entscheidungssicherheit und Begeisterung für Ihre medizinische Leistung.

Sparen Sie sich 75 Prozent Text und verdoppeln Sie Ihre Überzeugungskraft.

Ein ideales Seminar für Faulenzer, Besserwisser, Quasselstrippen, Beratungs-Phobiker und auch ganz einfach für Prophylaxeprofis, die mal wieder neuen Elan schöpfen, wirkungsvollere Formulierungen anwenden und nicht immer nur ein und dasselbe erzählen möchten.

### aus dem Inhalt:

- Die Magie der Sprache
- Warum Sie mit einigen Patienten nicht gut klar kommen
- Imagewechsel: Von der Beraterin zum Coach
- Die Sprache der Sinne: mit allen Sinnen wahrnehmen und beraten
- Motive des Patienten erkennen
- SMART: klare Zielvereinbarungen treffen
- Der „Chunk-Size-Regulator“
- Einwände meistern
- Überzeugen statt überreden
- Die Körpersprache hat mehr zu sagen als wir denken
- Gesprächskiller vermeiden
- Von der Quasselstrippe zur Zuhörerin
- ...und was Sie schon immer zum Thema Beratung wissen wollten!