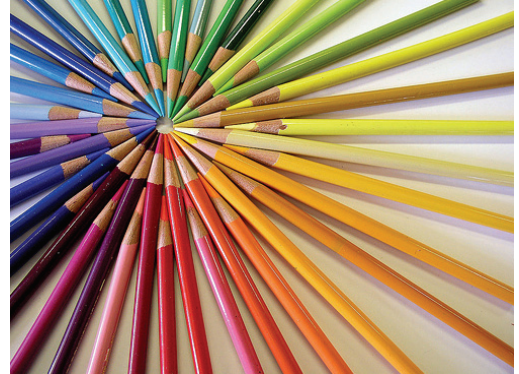


Marketing für Therapeuten

Viele glauben, es passe nicht zur Berufsethik, auf sich aufmerksam zu machen. Manche haben Schwierigkeiten, ihre Unterstützung „zu verkaufen“.

Die Unsicherheit hinsichtlich des eigenen Könnens verhindert auch oft die Sichtbarkeit der besonderen Kompetenzen. Doch Marketing heißt vor allem, sich selbst Klarheit über die eigene Positionierung und dem Markt Klarheit über hervorragende Angebote zu verschaffen. Expertise im ureigenen Metier wird durch (vermeintlich) mangelnde „Vertriebskompetenz“ blockiert, und die Angst sich aufzudrängen stoppt gewinnbringende Aktivitäten.

Es geht weniger um neue Information zum Thema „Praxismanagement oder wie gestalte ich den neuesten Flyer“. Vielmehr stehen Sie und Ihre Stärken bzw. die Stärken der Organisation oder Einrichtung im Vordergrund. Damit Sie von dem Klienten gesehen werden, für den Sie genau die passende Unterstützung bieten und sind.



Ziele

- Für die eigenen Stärken eine Marktnische finden
- Zielgruppen identifizieren und passend ansprechen
- Strategien entwickeln, um von den Betroffenen gefunden zu werden

Themen

- Was machen erfolgreiche Therapeuten anders?
 - Der Glaube an sich selbst und die Vorurteile im Kopf
 - Die Macht von Zielen und Visionen
 - Keine Angst sich selbst zu verkaufen und vor einem „Nein“
 - Positionierung und Nutzenargumentation
- Entwicklung einer Marketingstrategie für die eigene Praxis bzw. die eigene Institution
 - Welche Werbung passt zu mir?
 - Was gibt es (rechtlich) für Möglichkeiten auf sich aufmerksam zu machen?
 - Kunden finden und binden, Bekanntheitsgrad erlangen, steigern und festigen
 - Networking und aktives Empfehlungsmarketing

Neben der persönlichen Reflektion geben kurze Impulse das nötige „Fachwissen“, was dann in Gruppenarbeiten und Übungen praktisch vertieft wird. Hierbei spielt auch die Gruppe als Quelle von mannigfaltiger Erfahrung und Kompetenz eine wichtige Rolle.

Methoden

(Psycho-) Therapeuten,
sowie alle, die in beratenden und heilenden Berufen tätig sind;
alle, die mehr, neue oder andere Klienten zu sich bringen möchten

Zielgruppe

6 - 10 TN

Anzahl der Teilnehmer

1,5 Tage

Dauer

In Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch möglich

Sprachen

Gesa Krämer, psychotherapeutische Heilpraktikerin und Vertriebscoach

Leitung

Auch als individuelles Einzelcoaching buchbar

Option

© consilia cct – create culture together
Dr. Kirsten Nazarkiewicz & Gesa Krämer
✉ Schaumainkai 97 – 60596 Frankfurt
Reinsburgstraße 160 – 70197 Stuttgart
☎ +49 69 63 14 057 // +49 711 94 58 11 19
@ office@consilia-cct.com // www.consilia-cct.com

Kontakt

