



Neue Psychotherapie-Kunden gewinnen - Die erste Konsultation

Die kostenlose Beratung ist ein leistungsstarkes Instrument, um neue Psychotherapie-Kunden zu gewinnen. Wenn Sie dies noch nicht verwenden, ist es Zeit, es in Ihre Praxis umzusetzen. Wenn Sie es bereits verwenden, lesen Sie weiter, um zu sehen, ob Sie den größten Nutzen daraus ziehen. Psychotherapie Marketing Viele Psychotherapeuten sehen sich nicht gerne als Vermarkter. Wenn Sie jedoch in privater Praxis tätig sind, stellt sich nicht die Frage, ob Sie vermarkten möchten oder nicht. Wie effektiv sind Sie beim Marketing? Beim Marketing geht es um den Eindruck, den Kunden von Ihnen haben, und um Ihre Fähigkeiten, ihnen zu helfen. Dieser Eindruck …



Die kostenlose Beratung ist ein leistungsstarkes Instrument, um neue Psychotherapie-Kunden zu gewinnen. Wenn Sie dies noch nicht verwenden, ist es Zeit, es in Ihre Praxis umzusetzen. Wenn Sie es bereits verwenden, lesen Sie weiter, um zu sehen, ob Sie den größten Nutzen daraus ziehen.

Psychotherapie Marketing

Viele Psychotherapeuten sehen sich nicht gerne als Vermarkter. Wenn Sie jedoch in privater Praxis tätig sind, stellt sich nicht die Frage, ob Sie vermarkten möchten oder nicht. Wie effektiv sind Sie beim Marketing?

Beim Marketing geht es um den Eindruck, den Kunden von Ihnen haben, und um Ihre Fähigkeiten, ihnen zu helfen. Dieser Eindruck entsteht immer dann, wenn Sie mit bestehenden oder potenziellen Kunden sprechen. Sie sind es sich selbst schuldig, den besten Eindruck zu hinterlassen und Vertrauen in Ihre Fähigkeiten zu schaffen.

Neue Psychotherapie-Kunden gewinnen

Wie interagieren die meisten Kunden zuerst mit Ihnen? Wenn Sie wie die meisten Therapeuten sind, beginnt dies mit einem Telefongespräch. Dies gibt dem Kunden die Möglichkeit, Ihnen ein wenig über sich selbst zu erzählen und mehr über Sie und Ihren Stil zu erfahren.

Während dieses ersten Gesprächs sind potenzielle Kunden wahrscheinlich etwas zögerlich und unsicher in Bezug auf den Prozess. Sie können eingeschüchtert sein, mit einem Berater oder Psychotherapeuten zu sprechen. Sie können verlegen oder nervös sein, wenn sie über ihr Problem sprechen.

Es ist Ihre Aufgabe, sie reibungslos und sicher durch diesen Prozess zu führen, damit sie sich wohl fühlen, mit Ihnen zu sprechen und Sie letztendlich gerne einzustellen.

Hier einige wichtige Punkte zur Erstkonsultation:

- Dies ist KEINE Therapie. Sie versuchen nicht, Probleme zu beheben. Dies ist nur eine Chance für Sie und den Kunden, sich kennenzulernen.
- Legen Sie ein bestimmtes Zeitlimit fest. Eine

Viertelstunde scheint ideal zu sein. Weniger bedeutet, dass sich der Kunde im Gespräch gehetzt fühlt. Mehr bedeutet, dass sie es als Mini-Therapiesitzung betrachten.

- Planen Sie die Beratung. Das Festlegen einer bestimmten Zeit mit dem Client ist wichtig, da dadurch ein Zeitwert (und ein Zeitlimit) festgelegt wird. Schließlich sitzen Sie nicht nur herum und warten darauf, dass Kunden anrufen, oder? (Okay, auch wenn Sie es sind, möchten Sie den Eindruck eines vollen Terminkalenders erwecken.)
- Benutze das Telefon. Wenn Sie den potenziellen Kunden in Ihr Büro einladen, werden Sie dies NICHT auf fünfzehn Minuten beschränken. Es wird sich viel länger hinziehen als beabsichtigt und der Zweck geht verloren.

Der New Client Consultation-Prozess

Sie haben also die Konsultation geplant, was nun? Ich empfehle Ihnen, eine klare Vorstellung davon zu haben, wie dies genau ablaufen wird. Stellen Sie sich das fast als Skript vor. Denken Sie daran, dass der Kunde sich darauf verlässt, dass Sie ihn durch diesen Prozess führen. Daher ist es wichtig, dass Sie die Richtung kennen, in die Sie sich bewegen.

1. Bitten Sie den Klienten, Ihnen ein wenig darüber zu erzählen, warum er eine Therapie durchführt.
2. Sei einfühlsam und verständnisvoll. Ihr Ziel hier ist es, wie in einer ersten Therapiesitzung eine Beziehung aufzubauen.
3. Teilen Sie Geschichten von anderen Kunden mit, mit denen Sie zusammengearbeitet haben und deren Situation ähnlich ist. Dies lässt sie wissen, dass Sie nicht nur verstehen, was sie durchmachen, sondern versichert ihnen auch, dass Sie über Fachwissen in diesem speziellen Bereich verfügen. (Wenn Sie kein Fachwissen auf diesem Gebiet haben, sprechen Sie über die engsten Erfolgsgeschichten Ihrer Kunden.)

4. Übergang von hier zu einer kurzen Erklärung Ihrer Arbeitsweise. Dies sollten nur ein paar Sätze über Ihren Behandlungsansatz, die Sitzungsdauer, den Bewertungsprozess, die Behandlungsdauer und alles Einzigartige an der Zusammenarbeit mit Ihnen sein.
5. Geben Sie Ihre Gebühr pro Sitzung an. (Es ist wichtig, dass dies besprochen wird und der Kunde zögert, Fragen zu stellen.)
6. Teilen Sie dem Kunden mit, dass der beste Einstieg darin besteht, eine Bewertungssitzung zu planen. Auf diese Weise können Sie beide sicherstellen, dass ein Anfall vorliegt, und von hier aus können Sie am Rest der Behandlung mitarbeiten.
7. Bieten Sie dem Kunden zwei mögliche Termine an.

Empfehlungen

Nachdem Sie eine Weile in der Praxis waren, erhalten Sie Empfehlungen von Kunden und anderen Behandlungsakteuren (wie Ärzten, Anwälten und Schulberatern), zu denen Sie Beziehungen aufgebaut haben.

In der Regel werden Sie über diese Empfehlungen auch telefonisch kontaktiert. Überweisungen sind im Allgemeinen die beste Quelle für neue Kunden, da Ihre Fähigkeiten als Therapeut bereits „vorverkauft“ sind. Darüber hinaus wissen sie wahrscheinlich bereits, wie hoch Ihre Preise sind, insbesondere wenn sie von einem anderen Kunden von Ihnen empfohlen werden.

Sie müssen nach bestem Wissen und Gewissen mit einer Überweisung darüber sprechen, ob sie nur einen Termin vereinbaren sollen oder ob sie auch eine Erstberatung vereinbaren möchten.

Effektive Erstkonsultationen sind eine wertvolle Marketingmethode, um Psychotherapie-Kunden zu gewinnen, insbesondere für Therapeuten, die gerade eine Privatpraxis

eröffnen oder eine Privatpraxis aufbauen.

Heilpraktiker Psychotherapie

Heilpraktiker Psychotherapie finden Sie am besten in unserem kostenlosen Heilpraktiker Verzeichnis. Um alle Heilpraktiker Psychotherapie anzuzeigen, klicken Sie bitte hier.

Besuchen Sie uns auf: natur.wiki