



Bahnhofstraße 8  
69239 Neckarsteinach  
Tel.: (06229) 9 30 90 66  
Fax: (06222) 9 30 90 77  
info@iigel.de  
www.iigel.de

# A6

## Die eigene Leistung darstellen und verkaufen - Klar positionieren in Verhandlungen und Gesprächen mit Eltern und Ärzten

### DOZENTIN

Korbinian Burlfänger, Logopäde, Coach, M.A. of Speech and Rhetoric

### TERMIN

14. Dezember 2019

### ZEIT

Samstag 10.00 – 18.00 Uhr, Sonntag 09.00 – 16.00 Uhr

### ORT

IigEL Institutsräume, Hauptstraße 26, 69239 Neckarsteinach

### TEILNAHMEGEBÜHR

200,- €

### ZIELGRUPPE

Klinische Lerntherapeuten, LogopädInnen, SprachtherapeutInnen, klinische LinguistInnen etc.

### INHALTE

Durch dieses Kursangebot bekommen LogopädInnen professionelles argumentatives Grundwerkzeug, um die logopädische Leistung im Austausch mit Eltern und Ärzten klar und positiv darzustellen, zu vertreten und an den Mann/die Frau zu bringen

In diesem Kurs

- lernen Sie, wie man Logopädie schmackhaft macht
- lernen Sie Zusatzleistungen ansprechend darzustellen
- lernen Sie, wie Sie die Ziele des logopädischen Handelns selbstständig und fallspezifisch kurz und knapp herauszuarbeiten und darstellen
- lernen Sie sich, Ihre Leistungen und die Bedürfnisse Ihrer Patienten ins richtige Licht zu rücken
- lernen Sie Therapiedauer und Fortschritt realistisch und positiv zu kommunizieren
- lernen Sie die Grundlagen des Vertriebs in die Logopädie zu übertragen
- lernen Sie die Vorteile ihrer Leistung darzustellen
- lernen Sie optimale Voraussetzungen für sich und Ihre PatientInnen zu erreichen, indem Sie je nach Gegenüber (Ärzte/Eltern) unterschiedliche Gesprächsstrategien fahren
- lernen Sie in Gesprächen und Verhandlungen als Fachperson überzeugend und kompetent aufzutreten

### METHODEN

- Impulsvorträge
- Diskussion und Reflexion
- Rollenspiele, Praxissimulationen, Fallbeispiele