

Newsletter von www.medigram.de

Mein heutiges Thema:

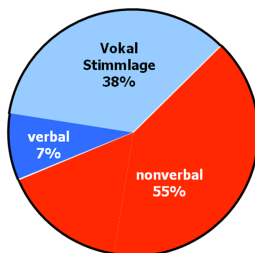
Gut erholt und braungebrannt bin ich von meinem Skiurlaub am Kronplatz in Südtirol zurückgekehrt. Eine Woche Sonne und dazu ideale Schneeverhältnisse (zwei Meter und Pulverschnee) haben dafür gesorgt. Das „Hotel Petrus“ mit seinem Team hat für den Rest zum Thema Wohlfühlen gesorgt. Ich habe Ihnen auch ein Rezept aus der dortigen hervorragenden Küche mitgebracht.

Erfolgreich Selbstzahler-/Privatleistungen verkaufen II

Denken Sie immer daran „ein Lächeln ist der kürzeste Weg zum Herzen Ihres Kunden“. Zusätzlich ist es enorm wichtig, dass während des Gespräches Blickkontakt gehalten wird und die nonverbale Zuwendung erfolgt. Wenn es Ihnen und Ihrem Praxisteam gelingt, Ihren Kunden die Atmosphäre des Wohlbefindens zu vermitteln und Ihnen dadurch Glücksmomente verschafft, dann wird die Praxis dauerhaft erfolgreich sein. Ihr Kunde, der ein positives Gefühl hat, der sich bestätigt und vom Praxisteam angenommen fühlt, nimmt empfohlene Therapien an, hat eine höhere Bereitschaft zur finanziellen Eigenverantwortung und weist eine geringe Preissensibilität auf. Zusätzlich ist er ein starkes Glied für Empfehlungen. Gute Gefühle werden durch: Lob, Anerkennung, Sicherheit und Lebensqualität erzeugt. Negative Gefühle bewirken Gegenteiliges.

Es ist falsch, wenn Sie glauben, bei der Kommunikation kommt es nur auf die richtige Wahl der Worte an. Das allein reicht nicht aus. Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt was bei der qualifizierten Kommunikation ausschlaggebend ist:

die Worte: 7 % - **die Stimme: 38 %** und **die Körpersprache 55 %**.



Wie heißen die beiden Sprichworte: „der Ton macht die Musik“ und „wie man in den Wald hineinruft, so schallt es hinaus.“ Beide dieser Sprichworte treffen den Nagel auf den Kopf. Konkret bedeutet das, dass Sie nicht nur positive Worte in der Kommunikation verwenden müssen, sondern auch an Ihrer Tonation sowie an der Körpersprache entsprechend arbeiten müssen.

90 % der Entscheidungen laufen im Unterbewusstsein ab und haben einen emotionalen Charakter. Deshalb müssen Beratungsgespräche mehr die emotionale Motivation berücksichtigen.

Gehen sie also grundsätzlich mit einer positiven Grundeinstellung in Ihr Verkaufsgespräch und erhöhen somit die Chance auf ein erfolgreiches Gespräch mit Ihren Kunden. Gesprächserfolg ist planbar wenn Sie die richtigen Register ziehen.

Sie erreichen mich unter Telefon 07243 78208 – per Handy unter 0172 7290542 oder per Fax unter 07243 332748. Oder schreiben Sie eine E-Mail an: homma@medigram.de.

Bitte beachten:

meine Büroanschrift hat sich geändert - jetzt neu Rheinstr.27, 76275 Ettlingen

Ihr Reinhard Homma

Das nachfolgende Rezept ist vom Chefkoch des „Hotel Petrus“ in Brunneck-Reischach in Südtirol.

www.hotelpetrus.com

Räucherforellen-Blätterteigstrudel

Zutaten für 6 Personen:

250 g Blätterteig

Füllung:

150 g Räucherforelle

250 g Kartoffeln geschält und in nicht zu dicke Streifen geschnitten

50 g Schalotten fein geschnitten

20 g Olivenöl Extra Vergine

150 g Magermilch

2 EL geschnittener Schnittlauch

Salz und weißer Pfeffer

Zubereitung:

- Die Schalotten in 10 g Olivenöl farblos andünsten, die Kartoffeln und die Milch dazugeben und würzen
- Zugedeckt fast weich dünsten (öfters umrühren) dann auf ein flaches Geschirr geben und abkühlen lassen
- Die Forellen in breite Streifen schneiden und mit dem Schnittlauch zu den Kartoffeln geben
- Den Teig auf ein bemehltes Tuch legen und ausrollen
- Die Fülle darauf setzen und mit Hilfe des Tuches einrollen
- Mit Ei bestreichen
- Bei 220 Grad rund 25 Minuten backen