

Gespräche mit Patienten

InBalance.

by Dr. Charlie Neumann

MODUL12

CN
DR. CHARLIE NEUMANN

Verkaufe nicht.
Biete Deine Hilfe an

InBalance.
by Dr. Charlie Neumann



Gesprächsleitfaden



1. Verstehen, bevor man verkauft

- Anamnese & Bedürfnisse erkennen:
→ Beginnt immer mit einer gezielten, aber einfühlsamen Befragung:

„Haben Sie selbst oder Ihr Kind Probleme beim Atmen durch die Nase?“

Wie häufig sind NNH-Probleme?

Ist das Schlucken oder Kauen unangenehm?

Bestehen Müdigkeit & Konzentrationsschwierigkeiten?“



→ So fühlt sich der Patient/Kunde verstanden, nicht verkauft

Gesprächsleitfaden



2. Persönlich werden

- Eigene Symptombilder aufzeigen:
→ Patienten Notwendigkeit der Behandlung verdeutlichen:

„Ist Ihnen schonmal aufgefallen, dass ein Nasenloch grösser ist als das andere?“

Lassen Sie mich raten: Sie kauen generell lieber links, oder?

Zeigen Sie mir bitte, wie gut Sie Ihre Zunge zum Gaumen bringen bei maximaler Mundöffnung?

Haben Ihre Brillengläser unterschiedliche Stärken?“

→ Patienten überraschen und überzeugen



Gesprächsleitfaden



3. Individuelle Problemlösung anbieten

- Richtige Formulierung:
→ Die Behandlung als individuelle Lösung für das konkrete Problem

„Da Ihre Tochter oft durch den Mund atmet und beim Schlucken Schwierigkeiten hat, wäre es wichtig, die Ursache zu behandeln, nicht nur die Symptome.

Genau hier setzt unsere Therapie an.“

Gesprächsleitfaden



4. Positive Nebeneffekte betonen

- Hebt Vorteile über den Hauptnutzen hinaus hervor:
 - Schöneres Gesichtprofil durch bessere Muskelentwicklung
 - Bessere Schlafqualität
 - Verbesserte Konzentration und schulische Leistung
 - Langfristige Zahngesundheit & stabile Kieferentwicklung

„Das Schöne daran: wir verbessern nicht nur das Kau- oder Schluckmuster, sondern auch die gesamte Haltung und Atmung – das wirkt sich auf viele Lebensbereiche aus.“

Gesprächsleitfaden



5. Verständliche Sprache ohne Fachchinesisch

- Keine komplizierten Begriffe – stattdessen Bilder & Vergleiche:

„Man kann sich das vorstellen wie bei einem Haus: Wenn das Fundament nicht stimmt, entstehen später überall Risse.

Wir stärken bei dieser Behandlung das Fundament von Atmung, Kiefer und Haltung.“

Gesprächsleitfaden



6. Vertrauen durch Expertenstatus aufbauen

- Sätze wie:

„Diese Methode wenden wir besonders gerne an, weil sie auf natürliche Weise mit der Körperentwicklung arbeitet und wir damit seit Jahren sehr gute Ergebnisse erzielen.“

- So präsentiert sich der Behandler als Experte, ohne zu drängen

Gesprächsleitfaden



7. Fragen statt verkaufen

- Statt aktiv zu verkaufen, mit Fragen lenken:

„Wäre das für Sie interessant, wenn wir nicht nur die Zähne betrachten, sondern auch schauen, wie wir die Ursache verbessern können?“

„Wäre es hilfreich, wenn Ihr Kind dadurch auch ruhiger schlafen könnte?“

- Damit führen die Patienten sich selbst zur Entscheidung

Gesprächsleitfaden



8. Erfolgsgeschichten nutzen

- Praxisnahe Beispiele erzählen, ohne Namen:

*„Wir hatten kürzlich einen Jungen, der ständig durch den Mund atmete.
Nach ein paar Monaten Training hat sich das komplett normalisiert und sogar
seine Schulnoten haben sich verbessert.“*

Gesprächsleitfaden



9. Unverbindlichkeit anbieten (für den Beginn)

- Option einer Beratungs- oder Diagnosesitzung betonen:

„Wir können uns das gerne mal in einer Analyse genauer anschauen. Dann wissen wir, ob es hier wirklich sinnvoll wäre – völlig unverbindlich.“

Mindset is everything



Wie stehst Du zu Dir und Deinen Fähigkeiten?

- Wie denke ich über mich selbst? Sehe ich mich als kompetent und wertvoll?
- Vertraue ich darauf, dass ich Herausforderungen meistern kann?
- Bin ich bereit, Fehler als Teil des Wachstumsprozesses zu akzeptieren?



It's all about passion



Wie sehr bist Du von dieser Behandlung überzeugt?

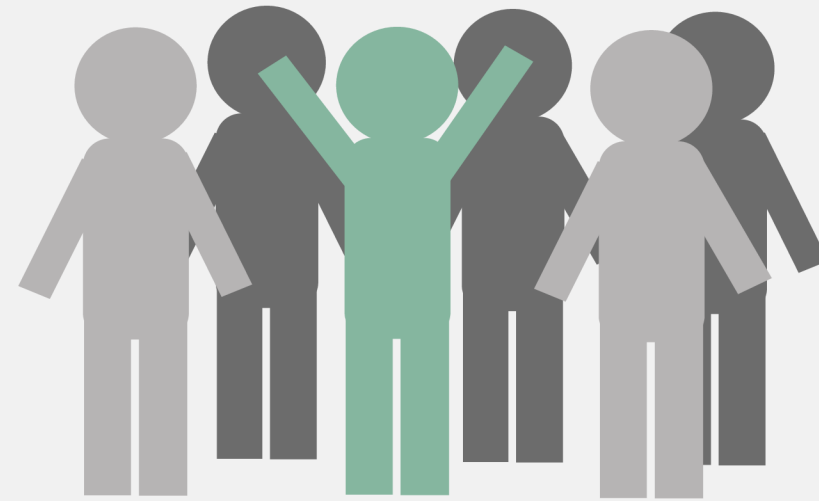
Das grösste Geheimnis zum Erfolg:

RESTLOS BEGEISTERT SEIN VOM EIGENEN PRODUKT

→ Authentische Begeisterung überträgt sich



We are unique



Individuelle Beratung

→ Keine pauschalen Lösungen anbieten – immer individuell wirken

Be the Buddha



Geduld zeigen

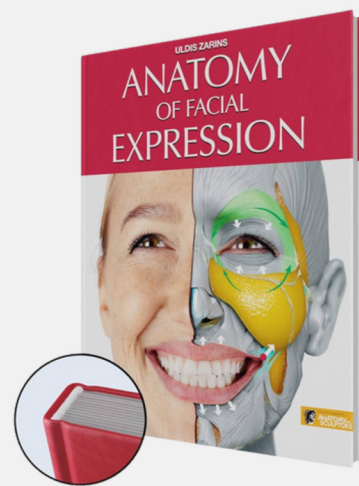
→ Manche Patienten brauchen Bedenkzeit – also offen lassen

Don't tell me show me

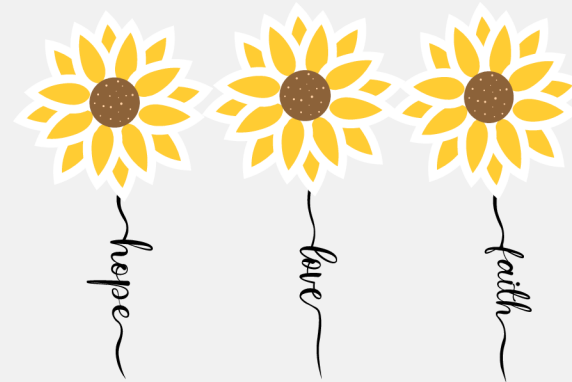
InBalance.
by Dr. Charlie Neumann

Visuelle Hilfsmittel nutzen

→ Modelle, Schaumittel, Bilder oder kurze Videos,
um die Funktionsweise zu erklären



Have faith



Du bist Deinem Patienten der grösste Beitrag

→ Der Patient sitzt Dir nicht zufällig gegenüber - alles hat seinen Grund

