



Online-Seminarreihe: Psychologisches Praxismanagement - Der Kunde ist König, aber wir nicht sein Hofnarr - gesunde Abgrenzung leben lernen

Diese Seminarreihe wird aufgezeichnet. Als Serviceleistung erhältst Du als Teilnehmer*in zusätzlich die Möglichkeit die Aufzeichnungen nachzusehen. Der Link hierfür wird Dir innerhalb von 4 Tagen zugesendet.

Psychologischer Handwerkskoffer für die Tierpraxis - ALLES ist Kommunikation, Kommunikation ist ALLES

Kennst Du das auch - gerade am Anfang möchte man jeden Kunden einfangen und halten, aber zu welchem Preis?

Offenheit, Kommunikation, Dienstleistung Freundlichkeit, dabei bestimmt sein aber nicht kühl distanziert und auf keinen Fall zu persönlich und offen, das klingt unmöglich?

In diesem Online-Seminar zeigt Petra Clausius als Tierheilpraktikerin und HP für Psychotherapie, wie wir als Therapeuten mit unserem Werkzeug der Kommunikation Großartiges leisten können.

Von Erstkontakt und Anamnesegegespräch, über Einschätzung und Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen, über verbale und nonverbale Kommunikation mit Tierhaltern bis zu einem häufig wenig beachteten Punkt: wie schütze ich mich als Therapeut, wie grenze ich mich ab und Sorge gut für mich und bleibe gleichzeitig im guten Kontakt mit dem Tierhalter.

In der Ausbildung lernen wir viel um gute Tiertherapeuten zu werden, jedoch dabei fröhlich und gesund zu bleiben, kommt als Ausbildungsinhalt meist nicht vor. Dies hat uns dazu bewogen, diese 4-teilige Online-Seminarreihe ins Leben zu rufen.

SEMINARINHALT

Ein professioneller Umgang mit Kunden in der Tiertherapeuten-Praxis beinhaltet eine sichere, freundliche und kundenorientierte Form der Kommunikation.

Noch bevor wir die ratsuchende Person zu Gesicht bekommen, hat sie bereits einen bleibenden Eindruck von der Praxis gewonnen - durch die Visitenkarte, die Website oder auch das erste Gespräch am Telefon. Es hängt vom Auftreten und Verhalten jedes Therapeuten ab, ob sich Tierhalter*innen = Kund*innen gut aufgehoben fühlen und ob sie wiederkommen werden.

Zufriedene Kunden empfehlen Dich gerne weiter - so steigt Dein Image und Dein Bekanntheitsgrad von ganz allein, ohne teure Werbeaktionen. Somit kann Deine Praxis auch weiterhin erfolgreich bestehen und neue Kunden für sich gewinnen. Bekanntlich entscheiden die meisten Menschen unbewusst innerhalb weniger Sekunden,

Wichtiger Hinweis:

Beginn: 11.11.2025
4 Module

Live-Online-Termine:

Termine:

1. 11.11 - 11.11.2025
2. 02.12 - 02.12.2025
3. 13.01 - 13.01.2026
4. 03.02 - 03.02.2026

Ort:

Gebühr:

€ 179.80 (Gesamt) | nach § 4, Nr. 21 UStG - private Bildungseinrichtung - MwSt-befreit | Zahlungsmöglichkeiten siehe Beschreibung

Dozent:

[Clausius Petra](#)

ob die Wellenlänge zu ihrem Gegenüber stimmt. Ob ein zwischenmenschlicher Kontakt gelingt und effektiv ist, hängt natürlich von unserer Wortwahl ab. Einen viel größeren Einfluss aber hat der nonverbale Anteil eines Gesprächs. Hier entscheiden Stimmlage, Lautstärke, Sprechtempo, Tonart, aber auch Körperhaltung, Mimik, Gestik, Augenkontakt, Atmung etc. In der Literatur wird seit Langem darauf verwiesen, dass sogar bis zu 93 % unserer Kommunikation nonverbal verläuft.

Im zweiten Teil wird die Dozentin Petra Clausius auf verschiedene Charaktere eingehen, die uns in unserem Praxisalltag begegnen. Schon lange unterscheiden Psychologen verschiedene Kundentypen und hier ist es enorm wichtig, den Typus zu erkennen und richtig mit ihm umzugehen. So erwartet ein Skeptiker andere Dinge als der Besserwisser oder der eher zurückhaltende Typ.

Ein weiteres Modul beschäftigt sich mit dem Schutz des Therapeuten und dessen Abgrenzung. Auch selbstgesetzte Limitierungen verhindern oft den beruflichen Erfolg in der Selbständigkeit. Oft ist man sich seiner eigenen Bedürfnisse und Sabotagethemen gar nicht bewusst.

Lerne zusätzlich wie du durch alltagstaugliche, kinesiologische Werkzeuge emotionalen Stress auflösen und immer wieder Deine eigene Mitte finden kannst. Sie sind eine gute Unterstützung, um gut auf dich zu achten und Dich vor möglichen Schäden, wie Burnout zu bewahren.

Der vierte Teil geht tiefer auf das Thema Kommunikation ein: Wie gehe ich mit Sprache um? Was von dem, was ich sage, kommt beim Gegenüber an? Welche Fragen muss ich stellen, um die Antworten zu bekommen, die ich brauche, um richtig behandeln zu können? Immer wieder wird ein Bezug zur Praxis dargestellt, indem wir mit den verschiedenen Kundentypen üben.

Zum Ende des letzten Teils bieten wir Dir zudem die Möglichkeit, Deine Erfahrungen zu teilen, Dich auszutauschen und letzte Fragen zu klären. Die Abschlussrunde wird nicht aufgezeichnet.

Lerne erfolgreiche Kommunikation mit Deinen Kunden.

WESENTLICHE SEMINARINHALTE

1. Teil

- Eine erfolgreiche Tierpraxis führen
- Visitenkarte (Gefunden werden)
- Besonderheiten beim ersten Kundenkontakt, Auftragsklärung
- Wichtigkeit von Sprache im Anamnesegespräch
- „Beziehung“ zum Tierhalter bis Verabschiedung
- In Vorbereitung auf den 2. Teil werden verschiedene Kundentypen kurz vorgestellt

2. Teil

- Kundentypen erkennen lernen
- Unausgesprochene Kundenwünsche erkennen
- individuelle Kundenbindung, Kunde wird individuell „abgeholt“
- Missverständnisse und schwierige Situationen vermeiden
- Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen/-bedürfnissen im Praxisalltag
- Umgang mit herausfordernden Situationen im Praxisalltag

3. Teil

Therapeutenmodus und Kommunikation (auch) mit sich selbst
Achtsamkeit als Burnout-Vorsorge
Wie Sorge ich als Therapeut*in gut für mich selbst
Wie erkenne ich meine Bedürfnisse und Grenzen
eigene Hindernisse / Selbstsabotage des eigenen Erfolgs
Sabotage-Themen und Lösungsansätze
Kleine alltagstaugliche Tools aus der Kinesiologie für emotionale Stressablösung

4. Teil

Wichtigkeit von Sprache und Zuhören in der Tierpraxis
Umgang mit Sprache
Fragetechniken für das Anamnesegespräch, Gesprächsführung
das richtige (aktive) Zuhören,
das Kommunikationsquadrat
Verbale und nonverbale Kommunikation
Erfolgreiche Kommunikation im Detail

UHRZEIT

Jeweils von 19:00 - 21:00 Uhr

ONLINE TEILNAHME

Die online Teilnahme via GoToMeeting ist ganz einfach und kann mit einem Smartphone, einem Tablet oder einem Laptop (mit Lautsprecher) erfolgen. Solltest Du das Seminar vom Rechner aus ansehen wollen, achte darauf, dass Du ihn mit einem Lautsprecher verbindest, ansonsten ist kein Ton zu hören.

Die Zugangsdaten sowie genaue Informationen erhältst Du kurz vor Beginn des Seminars.

Wir sind eine halbe Stunde vor Seminarbeginn für technischen Support zu erreichen unter

+49 176 20466924 oder info@sarah-mergen.de .

Viele Informationen findest Du auch unter: <https://support.goto.com/de/meeting>.

Wir setzen auf entspanntes Lernen. Bei unseren Online-Seminaren gibt es keine Wissensüberprüfungen oder Lernkontrollen. Du erhältst nach dem Seminar die Aufzeichnung zum Nachlernen für die nächsten 12 Monate.

Stand: 16.10.2025

Sarah Mergen • Ausbildungszentrum für Tiertherapeuten •
Bürgermeister-Graf-Ring 10 • 82538 Geretsried/Gelting • Info@sarah-mergen.de • www.sarah-mergen.de

Source URL:

<https://www.sarah-mergen.de/online-seminarreihe-psychologisches-praxismanagement-der-kunde-ist-koenig-aber-wir-nicht-s>
ein