



# Aufzeichnung Online-Seminarreihe: Psychologisches Praxismanagement

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 Onlineseminar zeigt Petra Clausius als Tierheilpraktikerin und HP für Psychotherapie, wie wir als Therapeuten mit unserem Werkzeug der Kommunikation Großartiges leisten können.

Von Erstkontakt und Anamnesegespräch, 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, 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.

### Termine:

1. 13.06 - 13.06.2024

### Ort:

### Gebühr:

€ 189.95 (Gesamt) | nach § 4, Nr. 21 UStG - private Bildungseinrichtung - MwSt-befreit | Zahlungsmöglichkeiten siehe Beschreibung

### Dozent:

[Clausius Petra](#)

### FNT:

8 Punkte werden anerkannt

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

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**

Teil 1 - 3: jeweils 2 Stunden

Teil 4: 2,5 Stunden

**Stand: 04.02.2026**

---

Sarah Mergen • Ausbildungszentrum für Tiertherapeuten •  
Bürgermeister-Graf-Ring 10 • 82538 Geretsried/Gelting • [Info@sarah-mergen.de](mailto:Info@sarah-mergen.de) • [www.sarah-mergen.de](http://www.sarah-mergen.de)

---

**Source URL:** <https://www.sarah-mergen.de/aufzeichnung-online-seminarreihe-psychologisches-praxismanagement>