

Inhalt

Das Grundlagenwerk für eine gewinnbringende Praxis

Vorwort von Prof. Dr. Oliver Pott	13
Vorwort von Brian Tracy	16
Danksagung	18

Einleitung **21**

Gewusst, wie ...	21
Lass Dich vollkommen auf die Beschäftigung mit Dir selbst ein	24
Massive Handlungen	25
Das Gesetz von Ursache und Wirkung	27
Naturheilkunde versus Schulmedizin?	28
Die Fragen und To-do-Übungen in diesem Buch	29

Diagnose: Woran Deine Praxis vermutlich leidet **30**

Symptomatik	30
Strategie versus Taktik	32
Planwirtschaft versus Marktwirtschaft	36
> Das ökonomische Gesetz der Knappheit	38

M&M&M – Menschen, Marktwirtschaft und Marketing **41**

Von der Industriegesellschaft in die Ära der Information	41
Sechs starke menschliche Bedürfnisse als größte Antriebskräfte	42
• 1. Sicherheit/Gewissheit	• 4. Liebe/Verbindung
• 2. Unsicherheit/Abwechslung	• 5. Wachstum
• 3. Persönliche Bedeutsamkeit	• 6. Dem großen Ganzen dienen ...
Wie Deine Patienten/Klienten wirklich »ticken«	52
Kleiner Crashkurs in Wirtschaftspsychologie	53
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind gierig	54
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind faul	55
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind ungeduldig	55
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind ehrgeizig	56
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind selbstbezogen	57
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind unwissend	57
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind egozentrisch	58
> Menschen (sprich: auch Deine Patienten/Klienten) sind eitel	58
> Sie sind, was sie sind	59
Hauptmerkmal der Weisheit: sekundäre Konsequenzen bedenken	59
Gesamtstrategie, die vom richtigen Menschenbild ausgeht	61
Proaktiv statt reaktiv	62

Ein 5-stufiger Problemlösungsprozess **63**

1. Was ist das drängendste Problem (von allen Deinen Problemen)?	65
2. Was ist Deine einzigartige Lösung?	65
3. Warum steckst Du fest?	66
4. Wie ist der Prozess?	67
5. Was wirst Du als Erstes tun?	71

Das Grundlagenwerk für eine gewinnbringende Praxis

Profi-Strategien – Teil 1 **73**

Die geeignete mentale Einstellung	73
> Halte Dir stets Dein »Warum« vor Augen	75
Glasklare Absichten	77
Konzentration auf die Stärken	82
> Trittsteine zu Deinen Praxis-Stärken	86
Die 80-zu-20-Regel	92
> Zeitmanagement-Illusionen	95
> So bist Du produktiv	95
EPA = Einkommen-produzierende Aktivitäten	98
Parkinson'sches Gesetz	102
> Die 8-Stunden-Illusion	103
> Multitasking	108
> Zeitplanung	108
Informationsdiät	110
Fokuszeit	113
Konzentration	118
> Napoleon Hills Kofferpacken-Strategie	119

Der Weg der Patienten, bevor sie zu Dir kommen **122**

1. Bedürfnis	123
2. Krise	123
3. Fragen & Suche nach Antworten	124
4. Etikettierungen	125
5. Recherche	125

6. Autorität	126
7. Handlung	126
Wie Du der »Doktor Google«-Falle ausweichst	128
> Abfangen und Reset	128

Die 12 Schritte der strategischen Patientengewinnung **130**

Praxis-Erfolgsstrategien **136**

VIP-Liste mit »Crème de la Crème«-Patienten und -Klienten	136
Zielgruppe – der Beginn einer wunderbaren Beziehung	142
> Festlegen der Zielgruppe	145
> Der Zielgruppen-Zoom-Prozess	149
> Der bedeutsame Dialog innerhalb des Zielgruppen-Zoom-Prozesses	154
> Dein »Avatar«	156
> Die intrinsischen (inneren) Antriebskräfte Deiner Zielgruppe	158
Die »Interessenten werden Patienten«-Erfolgsformel	165
Der größtmögliche Wert für Deine Zielgruppe	168
> Die großen versteckten Vorteile	171
Ehrliche Schritte zum Expertenstatus	175
> Deine Selbsteinschätzung	179
> Äußere Werkzeuge Deiner Vertrauens- und Glaubwürdigkeit	181
Schluss mit den faulen Kompromissen!	182
Sechs Schlüsselfragen zur Öffnung der Beziehungstür	187
Das strategische Vorgespräch	196
> Fehler, die beim Vorgespräch zu vermeiden sind	199
> »Reframing« eines Problems – das Gegengift zu »Ja, ich weiß, ich habe schon alles probiert ...«	208

Das Grundlagenwerk für eine gewinnbringende Praxis

Die »Diamantene Regel«	219
Die drei Türen des Verkaufs	222
Die Mount-Everest-Methode	230
Expansion – wie kann Deine Praxis wachsen?	235
Ein gutes Follow-up – der steinige Königsweg	240
> Vier Kategorien von Inhalten zur Kontaktpflege	248

Profi-Strategien – Teil 2 **250**

»Stadium Pitch« – Präsentation im Stadion	250
Die Top-Kunden-Strategie	261
Multiplizieren durch Kooperation mit Partnern	264
»Best Neighbourhood«-Strategie	265
Netzwerken	267
> Die 50-zu-50-Regel im Netzwerken	269
Vitamin-B-Methode	274
> Die »Gestiefelter Kater«-Methode	278

Dein transformatives Ein-Jahres-Ziel formulieren **281**

Money, Money, Money – Dein Honorar **288**

> Stelle Deinen Reichtumsplan auf	290
Fünf Arten, Geld zu verdienen	299
Die 12 Honorarmodelle	306

Mund-zu-Mund-Propaganda und Social Proof **321**

Fünf Master-Schritte zu einer funktionierenden Mund-zu-Mund-Propaganda	322
1. Strategische Vorbereitung	324
2. Carpe diem – den richtigen Augenblick nutzen	332
3. Follow-up im Empfehlungs-Management	337
4. Nachhaltige Empfehlungen	343
5. Social Proof im Internet	352
> Jameda – eine Internet-Plattform für Heilberufler/-innen	358
> Deine Webseite	360
Dein Praxis-Slogan	362
Eine gute Antwort auf die Frage »Und was machen Sie beruflich?«	367

Deine Persönlichkeit, Dein Charisma **373**

Alles ist Energie	373
> Das Gesetz der Schwingung	374
Die inneren Voraussetzungen schaffen	376
> Dein Lebensrad	378
Bringe Ordnung in Deinen Geist	381
> Deine Konditionierung	384
> Negatives Denken	390
Übernimm das Steuer	393
Deine bewusste Umprogrammierung	398
Deine Verwandlung anbahnen	406
Kreation Deines Wohlstands und der Zugangswege	413
Günstige versus unkluge Gewohnheiten – der Unterschied	415
Das Vakuum des Reichtums	419
> Das Wohlstandsgesetz des Vakuums	419
> Das Gesetz des Opfers	422

Das Grundlagenwerk für eine gewinnbringende Praxis

Deine Heldenreise **426**

- > 1. Station: Aufbruch 428
- > 2. Station: Initiation (»Einweihung«) 432
- > 3. Station: Rückkehr 435
- DU Held/Heldin 441
- > Sechs Komponenten, um ein Held/eine Heldin zu sein 442
 - 1. Superkräfte
 - 2. Ursprung
 - 3. Fehler und Schwächen
 - 4. Einzigartige Persönlichkeit
 - 5. Dein »Warum«
 - 6. Gemeinsamer Feind

Schlusswort **453**

Über den Autor 456