



Performance-Pendel

Beispieldokument

Von der inneren Blockade zur souveränen Preiskommunikation

Dieses Dokument zeigt beispielhaft die Ergebnisse des Performance-Pendels. Alle Inhalte dienen ausschließlich der Veranschaulichung der Deliverables – vom Glaubenssatz bis zur fertigen Honorarformulierung.

Die drei Deliverables im Überblick

Das Performance-Pendel liefert drei konkrete, aufeinander aufbauende Ergebnisse – keine Theorie zum Abheften, sondern **Werkzeuge zum täglichen Einsatz** im Patientengespräch.

Glaubenssätze

Ihre typspezifischen inneren Blockaden – erkannt, positiv umformuliert und mit konkreten Verhaltensbrücken direkt in Ihren Praxisalltag übersetzt.

Einwandbehandlung

Ihre typspezifischen Einwände – präzise diagnostiziert und mit praxiserprobten Entkräftungen versehen, für Sicherheit in jeder Gesprächssituation.

Honorarkommunikation

Ihre typspezifische Formulierung für die souveräne, proaktive Preisenennung – das Ergebnis der beiden vorherigen Deliverables.

Beispielauswertung: Limbic Type Performer

So sieht eine reale Auswertung aus – konkret, ehrlich und als Werkzeug für Preiskommunikation und Gesprächsführung.

Dominanter Typ

Performer –
zielorientiert,
wettbewerbsgetrieben,
an messbarem Erfolg
orientiert.

Antrieb

Status, Wettbewerb,
Leistung, messbarer
Erfolg.

Kommunikationsstil

Kompakt,
ergebnisorientiert, ohne
Umschweife.

Typische Stärke

Klarer Ergebnisfokus, hohe
Eigenmotivation, natürliche
Überzeugungskraft im Gespräch.

Typische Herausforderung

Neigung, den eigenen Wert am Vergleich
mit anderen Praxen zu messen – was
Preisunsicherheit und Druck im Gespräch
erzeugen kann.

- ❑ Der Praxisinhaber versteht seine natürliche Motivationslogik und kann sie gezielt für Preiskommunikation und Gesprächsführung nutzen.



Glaubenssatz: Beispiel

„Ich muss ständig besser sein als andere Praxen, sonst bin ich nichts wert.“

⚠ Gefahr

Sie kämpfen nur gegen Ihre eigene Unsicherheit, weil Sie nur eine selektive Wahrnehmung Ihrer Marktbegleiter haben. Schwächere Seiten der Konkurrenz sind kaum öffentlich sichtbar.

□ Positive Umformulierung

Nur wenn Sie Ihren eigenen Wert kennen, strahlen Sie ihn auch aus! Gleichzeitig bestimmen Sie ganz allein, welchen Wert Sie und damit auch Ihre Dienstleistung haben.

» Verhaltensbrücke

Im Gespräch den Fokus auf das Ergebnis der Behandlung legen: *„Meine therapeutischen Sitzungen sind keine Standardbehandlungen – sie erfordern größtmögliche Präsenz und Erfahrung. Deshalb kann ich bei der Fakturierung auch keine Standardsätze ansetzen. Mir ist wichtig, dass sich Ihr Gesundheitszustand wirklich nachhaltig verbessert.“*



Aus der inneren Blockade wird eine bewusste, typadäquate Haltung – die im Gespräch trägt.

Einwandbehandlung: Beispiel

EINWAND

„Woran genau messe ich, ob sich das lohnt?“

Kein Zweifel am Geld an sich, sondern am fehlenden messbaren Erfolgsnachweis. Der Performer investiert, wenn ein **klarer Ergebnis-Maßstab** erkennbar ist.

ENTKRÄFTUNG

„Gerne tracken wir regelmäßig Ihre persönlichen Vitalwerte, sodass Sie jederzeit einen transparenten Vergleich vorher/nachher haben. Zusätzlich dokumentiere ich objektiv Ihre Einschätzung bezüglich Ihres Gesamtzustandes.“

Honorarkommunikation: Beispiel

Tonalität: **Kompakt, ergebnisorientiert, ohne Umschweife**. Der Preis wird nicht erklärt, sondern gesetzt – verbunden mit dem Ergebnis, das er ermöglicht.

„Mein Honorar liegt bei X. Entscheidend für den Erfolg meiner Behandlung ist der Fokus. Nur wenn ich mich voll und ganz in unseren Sitzungen auf Sie konzentriere, kann ich Ihnen helfen und überdurchschnittlich gute Behandlungserfolge erzielen.“

Blockade aufgelöst

Die Formulierung dockt exakt an der aufgelösten inneren Blockade an.

Kein Rechtfertigen

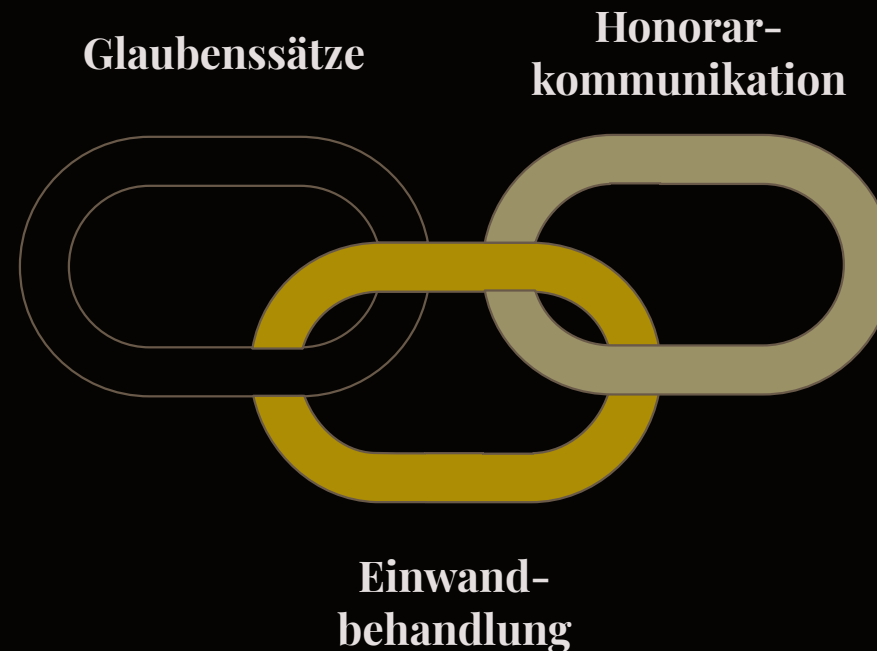
Der Preis wird nicht begründet, sondern mit dem messbaren Ziel verknüpft.

Typgerechte Sprache

Die Sprache spricht direkt die Logik des Performers an – Ergebnis schlägt Erklärung.

Der Performance-Pendel-Prozess

Drei aufeinander aufbauende Phasen – von der inneren Blockade zur souveränen Preiskommunikation. Jede Phase baut auf der vorherigen auf und macht die nächste erst möglich.



Klarheit

Aus der Klarheit über den eigenen Wert entsteht innere Sicherheit.

Sicherheit

Aus der Sicherheit entsteht souveräne, selbstverständliche Kommunikation.

Wirtschaftliche Tragfähigkeit

Aus souveräner Kommunikation entsteht die wirtschaftliche Tragfähigkeit Ihrer Praxis.