

Kostenschätzung generell

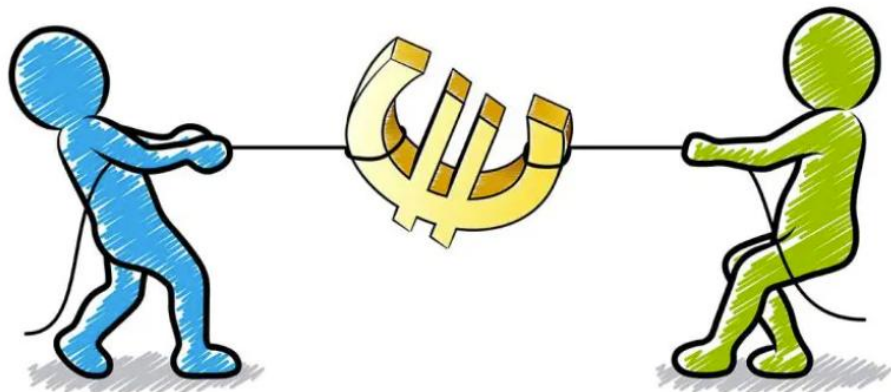
Grundsätzlich gibt es bei der Frage "Was kostet das?" zwei Ausgangspunkte: Entweder handelt es sich um eine rein informative Nachfrage, oder die Frage dient als Auslöser einer bewährten Praxis der Selbstrechtfertigung – ein Mechanismus, der jedoch häufig in eine **Preisdiskussion** münden kann, die **selten zielführend** ist.

Es empfiehlt sich daher, **jede Preisanfrage als Chance auf Umsatz** zu verstehen und den Tierhalter bereits während der Besprechung der Kosten emotional abzuholen.

Wenn der Tierhalter die einzelnen Behandlungsschritte versteht und nachvollziehen kann, warum diese notwendig sind, verliert der Preis an Bedeutung, während der wahrgenommene Wert der Leistung steigt. **Eine starke Vertrauensbasis trägt Sie durch diese Gespräche.**

Je besser es gelingt, Ängste und Unsicherheiten des Kunden zu nehmen und sein Bedürfnis nach Transparenz und Verständnis zu erfüllen, desto weniger rückt der Preis in den Fokus. Ein Tierhalter, der sich abgeholt und verstanden fühlt, wird nach Wegen suchen, Ihre Leistung zu honorieren – **weil er deren Mehrwert erkennt und schätzt.**

Sie können **Ihrem Praxisteam wertvolle Unterstützung** bieten, indem Sie **Textbausteine für Preisdiskussionen** zur Verfügung stellen. Diese lassen sich bei Bedarf mühelos in [Kostenschätzungen](#) einfügen. Auf diese



Weise sind alle Mitarbeiter in der Lage, Gespräche mit einer **einheitlichen und professionellen Argumentation** zu führen, sodass eine **vergleichbare Gesprächskompetenz im gesamten Team** gewährleistet wird.

Selbst wenn der Tierhalter am Ende des Gesprächs signalisiert, dass er sich die empfohlene Behandlung finanziell „*einfach nicht leisten kann*“, ist es wichtig, konsequent bei Ihrer Preisvorstellung zu bleiben. Statt den Preis zu senken, sollten Sie dem Tierhalter alternative Möglichkeiten aufzeigen, beispielsweise eine Zahlung in Raten. Der **Wert Ihrer Leistung sollte stets unverändert bleiben**, sofern die erbrachte Leistung konstant bleibt.

Gerade in emotional herausfordernden Gesprächen können Factoring-Dienstleister wie **ARC** und **BFS** eine wertvolle Unterstützung bieten. Dank der im Programm integrierten Schnittstellen lassen sich diese Optionen unkompliziert einbinden und ermöglichen eine transparente und faire Zahlungsabwicklung.

Ich persönlich kenne und schätze seit über 23 Jahren **Tim Taxis & Dr. Stefan Frädlich**. Auf [Spotify](#) oder [YouTube](#) haben beide viel kostenfreien Inhalt.

Die **Gesprächsführungs-Techniken** dort besprochenen lassen sich nach dem Perspektivwechsel auch in der Tierarztpraxis anwenden.

Gerne helfe ich Ihnen dabei



Aufwand:

- Preisanfragen mit Perspektivwechsel aus Sicht des Kunden in eine [Nutzenargumentation](#) umgestalten

Individuell vor Ort festgestellte Besonderheiten:

-

Ihre Anmerkungen oder internen Arbeitsanweisungen:

-

[Online-Gesprächstermin direkt mit dem Smartemis IT-Team vereinbaren](#)