

Die Investition und Ihre Nutzen

Beigesteuert von der Agenturleitung

Der Ausgangspunkt und die Motivation einer Praxis, eine Beratung oder ein Coaching zu nutzen sind sehr vielfältig. Manchmal spielen wirtschaftliche Überlegungen eine Rolle und ein anderes Mal sind es die Lebensqualität oder einfach das Gefühl, mehr erreichen zu können, aber nicht zu wissen wie?!

Tatsächlich kann die Bewertung und der Blick von außen sehr hilfreich sein. Die Zeit, die aber benötigt wird, die Ergebnisse einer solchen externen Betrachtung und der zu formulierenden Maßnahmen in ein tatsächliches "Mehr" von allem zu wandeln, spielt eine wichtige Rolle. Schließlich soll sich eine Beratung "bezahlt machen". Nicht nur die Investition muss abgefangen werden, sondern der langfristige Erfolg der Wirtschaftlichkeit steht im Fokus jeder Überlegung.

Der Nutzenfaktor für die Investition in eine Beratung muss also bereits am Anfang sensibel betrachtet werden. Eine Praxis muss bereit sein, sich von externen Gremien und Experten helfen zu lassen. Ansonsten laufen Sie Gefahr, viel Geld zu verlieren. Wichtig bei der Auseinandersetzung mit der Inanspruchnahme einer Beratung ist auch die Erkenntnis, dass punktuelle Maßnahmen nur ein Strohfeuer darstellen. Werden ergriffene Maßnahmen nicht in ein Konzept eingebunden, verpuffen Sie ohne nachhaltigen Effekt.

Um für Ihre Praxis die richtige Beratung zu finden sind verschiedene Überlegungen notwendig. Vor allem sollten Sie es ermöglichen, Ihre Wünsche und Ziele zu Papier zu bringen, damit an die harten und weichen Wunschvorstellungen, die zu erzielenden Ergebnisse geknüpft werden können. Wollen Sie zum Beispiel die Beratungsleistung Ihres Teams fördern, muss konzeptionell die Integration in der Praxis besprochen werden und die einzelnen Teammitglieder, die das betrifft, müssen für diesen Weg gewonnen werden.

Die Agentur praxistotal hat sich darauf spezialisiert, Konzepte ganzheitlich in Absprache mit dem Praxisinhaber zu realisieren. Die Investition in eine derart umfassende Beratung ist gefühlt natürlich im ersten Moment ein Kostenfaktor, der sich aber sehr schnell in Erfolg und Gewinn auszahlen kann, wenn die Praxis sich auf den externen Berater einlässt. Die letzte Entscheidung hat immer der Praxisinhaber.

Während in anderen Konsum- und Leistungsbereichen ein schnelles Preis-Leistungsverhältnis abgeleitet werden kann, sieht das bei einer Beratung über mehrere Wochen oder Monate etwas anders aus. Einen Gegenstand, den Sie für Ihre Arbeit brauchen und erwerben, setzen Sie in der Regel direkt ein und leiten den Nutzen davon ab. Auch in der Freizeit oder der Familie. Die neue Digitalkamera für den Urlaub, die neue Bereifung am Auto oder das Buch zur Entspannung. Jedesmal liegen eher wenige Stunden oder Tage zwischen dem Erwerb und dem Nutzen. Bei einer Beratung sieht das anders aus.

Der "Return on Invest" - also der Faktor zwischen Investition und Nutzen - liegt bei einer Beratung wesentlich höher. Dabei verspricht Sie gleichzeitig aber einen nachhaltigen Erfolg, den Sie langfristig zur Realisierung aller weiteren Ziele einsetzen können. Umso wertvoller ist es, sich einer Beratung zu unterziehen, die sich nicht nur auf einzelnen Umstände in Ihrer Praxis bezieht, sondern tatsächlich ganzheitlich das anpackt, was notwendig ist, um Ihre individuellen Ziele zu erreichen.

Wie die Beratung in Ihrem Fall aussehen kann, erläutern wir Ihnen gern in einem persönlichen Gespräch. Rufen Sie uns an oder senden Sie uns Ihren Terminvorschlag per E-Mail an: info@praxistotal.de

```
{ FacileForms :  
content_contact, 0,0 }
```