

# HET IDEALE CLIËNTPROFIEL

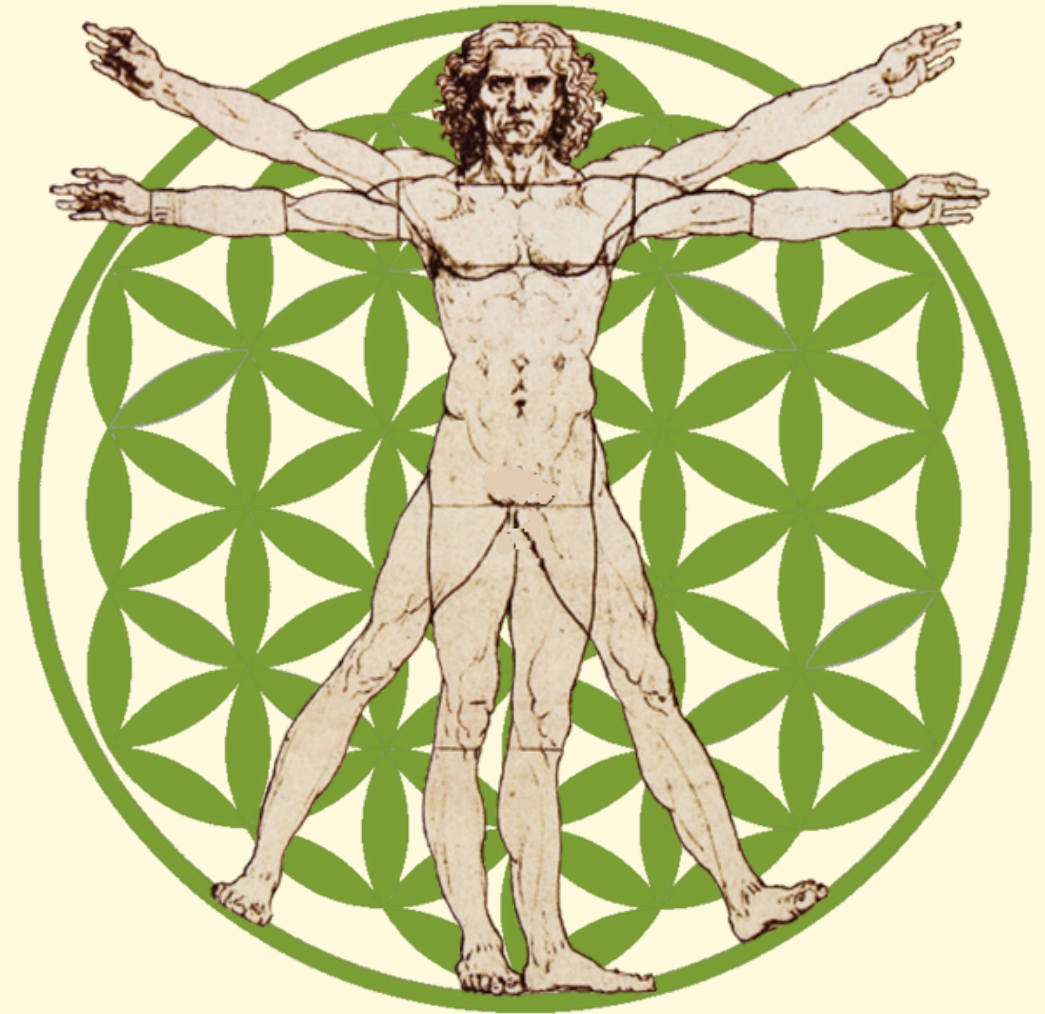


## HET IDEALE CLIËNTPROFIEL

In de PDF die hierna volgt, vind je 5 cliëntprofielen aan de hand van 6 gezondheidsindicatoren.

Hierop samen reflecteren is een eerste aanzet om je te helpen anders naar jezelf en je bedrijf te gaan kijken.

Meer passend bij wie je van nature bent, jouw OERzijn!



# De diverse doelgroepen

Gezondheids indicatoren	1. Optimaal	2. Redelijk	3. Zorgelijk	4. Hulp gewenst	5. Hulp nodig
Algehele gezondheid	Gezond, geen symptomen	Gezond, milde symptomen	Ernstige symptomen	Komt amper de dag door	Systeem faalt
Energie level	Hoog	Normaal	Enige vermoeidheid	Vermoeid door de dag	Kan niet herstellen
Fysieke activiteit	Excellent	Matig	Vermijd fysieke activiteit	Geen	Overlevingsmechanismen
Mentale functies	Alert en gefocust	Redelijke focus	Enige mist in hersenen	Serieuze mist in hersenen	Onbewust leven
Emotionele gezondheid	Positief en in balans	Evenwichtig	Labiliteit valt anderen op	Gefocust op negativiteit	Extreem instabiel
Toxische belasting	Licht toxisch	Algemeen toxisch	Matig toxisch	Zéér toxisch	Ernstig toxisch

# DE 5 PROFIELEN NADER BESCHOUWD

1. Deze cliënten beschouwen hun levenskwaliteit als hoogste goed en doen er alles aan om hun levensstijl telkens weer met nieuwe info en gadgets te upgraden.
2. Deze cliënten ervaren vage klachten en ongemakken. Zij willen er op tijd bij zijn om het tij te keren en zijn actief op zoek naar effectieve manieren en gadgets om hun levensstijl constructief en in zo min mogelijk tijd bij te sturen.
3. Deze cliënten ervaren klachten die hun dagelijkse leven en werkzaamheden ernstig hinderen en beperken. Zij dreigen op het werk uit te vallen en ziek te worden. Die dreiging noopt hen te zoeken naar een passende en effectieve oplossingen.
4. Deze cliënten zoeken de oplossing voor hun ontoereikende levenskwaliteit bij reguliere instanties zoals de reguliere geneeskunde en de hulpverlening. Zij zijn onder behandeling van een therapeut of medicus en gebruiken medicatie.
5. Deze cliënten --> heten patiënten en zijn ter behandeling van fysieke, psychische of psychiatrische klachten opgenomen in een instelling en gebruiken medicatie.



# HET IDEALE CLIËNTPROFIEL

Als je naar de cliëntprofielen kijkt dan zul je merken dat de denkframes van je opleiding, de evt. beroepsvereniging en ziektekostenverzekeringen, je automatisch leiden naar de klantgroep 4 of 5. Maar wat hebben deze mensen wérkelijk nodig?

## **Stem eens bij jezelf af?**

Zijn het déze cliënten waarmee jij een gelijkwaardige relatie aan wilt gaan? Waarbij je tijdens het werken met hen ultieme zielsvervulling ervaart en die bereid zijn jou daar goed voor te betalen? Of zijn zij daar op dit moment nu eenmaal niet toe in staat?

Wat zou het voor je betekenen als jij met jouw aanbod, jouw toegevoegde waarde maximale impact maakt in minimale tijd om de bewuste cliënt uit groep 3 terug te brengen naar 1 of 2? En dat deze cliënt jou daar eeuwig dankbaar voor is en je daar goed voor wil betalen? Wat zou dát voor jou en je bedrijf betekenen?

Wil jij kennis nemen van de 5 kantelstrategieën voor artsen en therapeuten?

NB. Zó onderscheid jij je ook nog eens in een overvolle markt want de meeste artsen en therapeuten zijn druk met aantrekken, werven en helpen van de cliënt uit groep 4.



# HOE BLIJF JE UIT HET DRAMA VAN JE CLIËNT?

**VOLHARDEN IN DRAMA**



**SUCCEESVOL MANIFESTEREN**



## VOLHARDEN IN DRAMA



- EGO-gericht
- Vanuit 't hoofd piekeren
- Oordelen en conclusies trekken
- Fysiek handelen in de buitenwereld op basis van patronen, trauma's en karma.
- Manipuleren en provoceren
- Verslavend

## SUCCESVOL MANIFESTEREN



- ZIELS-gericht
- Vanuit 't hart voelen
- Onderzoeken en verkennen
- Energetisch handelen in de binnenwereld op basis van zelfreflectie en zelfheling.
- Empathie en verbinden
- Bevrijdend



# VAN VOLHARDEN IN DRAMA NAAR SUCCEESVOL MANIFESTEREN

Je richten op de bovenkant van de markt en met hoogbewuste cliënten werken, betekent dat jij je bewust mag zijn van de kracht van 'DRAMA'.

*“Herken, erken en frame het drama van je cliënt steeds weer opnieuw tot op het bot, beloon hem of haar als eigenaar van het drama en millimeter dan pas naar verandering!”*

Maar dit kost tijd en energie en dat wil je niet (meer). Je wilt alleen werken met bewuste cliënten die het leiderschap niet schuwen en regisseur van hun eigen leven willen blijven. Zodat jullie samen wérkelijk resultaten behalen. Daarbij kun je wél cliënten uit doelgroep 4 of 5 aantrekken, omdat onze leefomstandigheden inmiddels zo verslechterd zijn dat we in die doelgroepen zitten zonder dat we er erg in hebben. Het overkomt ons dan. Maar bewuste cliënten willen daar zo snel mogelijk weer uit.

Daarom is het nodig meteen je marketing hierop aan te passen en je relaties direct als zodanig te behandelen! Hoe? Dát leer je tijdens het implementeren van de 5 kantelstrategieën in je bedrijf.





# 5 KANTELSTRATEGIEËN VOOR ARTSEN & THERAPEUTEN

- Strategie 1. Passende cliënten aantrekken
- Strategie 2. Het kantel denkframe
- Strategie 3. Passende cliënten helpen
- Strategie 4. Ultieme waarde toevoegen
- Strategie 5. Sublieme verkoopstrategie



# 5 KANTELSTRATEGIEËN VOOR ARTSEN & THERAPEUTEN

Maar... ik vind er geen doekjes om. We weten allebei dat deze 5 kantelstrategieën alleen gaan werken als je deze ook écht structureel toepast. Als je een passend aanbod hebt ontwikkeld dat tegemoet komt aan de vragen van bewuste cliënten die zich aan de bovenkant van de markt bevinden.

Je gaat dit veel sneller doen als je het JR kanteltraject van één maand met me aangaat. De 1:1 begeleiding helpt je over hobbels en door tegenslagen heen.

Door de marketingsyllabus te bestuderen ter voorbereiding op het kanteltraject, leg je de basis voor het op orde brengen van je huidige situatie.

Van daaruit beweeg je naar je gewenste situatie. Wat voor het realiseren van je zielsverlangen nodig is, diepen we tijdens een voorbereidend gesprek op het kanteltraject verder uit.

Ik spreek je snel!



## OVER JEANNE ROEFS

Jeanne Roefs is één van de meest onconventionele businesscoaches in Nederland die exact het speelveld weet te duiden waarbinnen je als arts & therapeut excelleert.

Talrijke artsen & en therapeuten zijn je voorgegaan om de kanteling bij zichzelf en hun bedrijf aan te gaan naar een passender bedrijf die hun meer zielsvervulling, vrijheid en winst opleveren.

***Het is niet de bedoeling dat je mij volgt.***

***Laat mij jou volgen op weg naar  
jouw OERzijn.***

*Jeanne Roefs*

**WWW.JEANNEROEFS.COM**

