



Einsatz von Trainings- und Analysetools –

Nutzen für Patienten und Praxis

Morten Krause
Externer Berater crosscorpo GmbH

Abgrenzung zum „Fitnessmarkt“ Analysetools als Alleinstellungsmerkmal

- ✓ Dein Fachwissen ist kommunizierbar
- ✓ Effizienz in der Therapie – Erfolge sichtbar machen!
- ✓ Professionalität am Patienten
- ✓ Werbung für deine Praxis!

Social Media nutzen!

Fachkräftemangel adé!

Spezialisten
Physiotherapie
Dezember 2018



Datenquelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit

Wie will die „neue Generation“
Physiotherapeuten
zukünftig arbeiten?

Nutzen für den Patienten

- ✓ Therapieziel immer im Blick
- ✓ Schneller + sichtbarer Erfolg
- ✓ Sensibilisierung für Training und Ernährung
- ✓ „Therapieverlängerung“
- ✓ Individuelle Belastbarkeit und Anforderung
- ✓ Spaß an Bewegung



Nutzen für die Einrichtung

- ✓ Alleinstellungsmerkmal + Werbung
- ✓ Zusatzumsätze!!!
- ✓ Professionalität am Patienten und in deiner Region
- ✓ Mittel gegen den Fachkräftemangel in deiner Praxis
- ✓ Mitarbeitertraining und Analysen
- ✓ Eröffnet dir neue Märkte (Beispiel: Betriebliche Gesundheitsförderung)



Analysen- und Trainingstools als Überführungsmittel

