



“ Ik hoor van veel collega behandelaars dat ook zij worstelen met onderwerpen als administratie, geld en tarieven, interne organisatie, gesprekken met cliënten, netwerken en marketing. ”

EEN VOLLE PRAKTIJKAGENDA MET TEVREDEN CLIËNTEN

Door: Marja van der Ende

“Hoe verkrijg en behoud ik een goed gevulde praktijkagenda?” “En dan ook nog met tevreden cliënten?” Deze vragen houden mij dagelijks bezig sinds ik in 2005 mijn eigen massagepraktijk oprichtte. Inmiddels is mijn praktijk uitgegroeid tot een onderneming waarbinnen ik me bezighoud met natuurgeneeskundige consulten (een combinatie van massagetherapie, orthomoleculaire therapie en coaching) en het delen van mijn kennis uit mijn marketingachtergrond en ondernemerschap met collega-professionals zoals u, in de vorm van trainingen en coaching.

Volle agenda

Binnen elf maanden na de start van mijn praktijk had ik mijn doelstelling gehaald: 24 uur consulten per week verdeeld over 4 dagen. Ik kon mijn vaste baan vaarwel zeggen. Voordat ik voor mezelf begon, heb ik tien jaar in het bedrijfsleven gewerkt in verschillende marketingfuncties. Ik paste het geleerde gewoon in mijn eigen praktijk toe en voilà: een volle agenda en continuïteit op langere termijn.

Toen ontdekte ik dat veel van mijn collega's, die ik ontmoette tijdens verschillende opleidingen die ik volgde, niet wisten waar ze moesten beginnen en wat ze moesten doen om cliënten te werven.

Nu denk ik de fijne kneepjes van het vak, als behandelaar én als onder-

nemer, onder de knie te hebben. Toch stap ik regelmatig in valkuilen en loop ik vast op allerlei aspecten in en rondom mijn praktijk. Ik hoor van veel collega behandelaars dat ook zij worstelen met onderwerpen als administratie, geld en tarieven, interne organisatie, gesprekken met cliënten, netwerken, marketing enzovoorts. Zaken die spanning geven in het lijf van de ondernemer en die de mens achter de ondernemer uit zijn/haar kracht halen.

Sinds ik in 2006 begon met de eerste starters- en marketingtrainingen, is het onderwerp 'weerstand en blokkades' mij in toenemende mate gaan boeien. Inmiddels heb ik hierin een passie ontdekt. Door samen met collega's op ontdekkingsreis naar binnen te gaan en uit te puzzelen wat zich daarbinnen allemaal afspeelt wanneer zij geconfronteerd worden met de genoemde onderwerpen, is de basis onder mijn eerste boek ontstaan: Vrij en blij zelfstandig ondernemen (2012, Uitgeverij Gopher).

Gemis

Het is het boek geworden dat ik had willen lezen, toen ik mijn eigen praktijk startte en ging opbouwen. Multi-ondernemer Richard Branson sprak laatst in een uitzending van College Tour woorden in de trant van: “Als je ergens ontevreden over bent of je mist iets in de maatschappij, zet er een bedrijf voor op!” Ik kan deze woorden alleen maar bevesti-

