

Gode råd til at komme i gang som psykoterapeut

Hvis du er godkendt til terapeutiske træningssamtaler (TTS) eller er ved at være færdig med studiet til psykoterapeut, går du sikkert og overvejer hvad du kan gøre for at få klienter.

Synlighed som psykoterapeut er ganske simpelt en nødvendighed for at komme i gang både med TTS og med livet som psykoterapeut efter studiet.

Dette lille skriv er ment som gode råd og vejledning til dig der gerne vil ud over rampen og komme i gang med det, det jo handler om – psykoterapi.

Indholdsfortegnelse

Gode råd til at komme i gang som psykoterapeut	1
Indholdsfortegnelse	2
Overvejelser før du går i gang	3
Værdier	4
Formål med terapien	4
Mål med din virksomhed som terapeut	5
Slogan og budskab	5
Pris	6
Skat og CVR	6
Lokale	6
Gode råd til hvordan du bliver synlig	8
Hjemmeside	8
Hjælp til hjemmeside	10
Portræt	10
Logo	10
Opslag	11
E-mailadresse	11
Blog og artikler	11
Video	12
Podcast	12
Annoncering	12
Gratis tilbud	12
Dansk Psykoterapeutforening	13
Terapeutlisten på SEOP	13
Frivilligt arbejde	13
Supervision	14
Netværk og samarbejdspartnere	14
Henvisninger	14
TTS	15
Afsluttende bemærkninger	15

Overvejelser før du går i gang

Skridtet fra psykoterapeutstuderende til at arbejde som psykoterapeut kan være stort. For mange er der tvivl, usikkerhed og manglende vejledning i hvad man kan gøre for at komme i gang.

Da mange af jer studerende giver udtryk for et ønske om at vide mere om hvordan man rent praktisk kommer i gang med at få klienter og synliggøre sig selv som terapeut, har vi på SEOP valgt at udarbejde en lille vejledning med gode råd.

Følgende er således ment som gode råd i forhold til hvordan du går i gang med at synliggøre dig som terapeut. Måske synes du at nogle af rådene er ligegyldige og vil gerne springe dem over. Det kan du sagtens gøre, men husk på at grundigt forarbejde vil hjælpe dig senere i forløbet, ved at du hele tiden har øje på baggrunden for dit arbejde. At have en rød tråd igennem hele din måde at synliggøre dig på signalerer stabilitet og seriøsitet til mulige klienter. Selv de skridt i processen der umiddelbart synes ligegyldige, kan have betydning i kommunikationen til din målgruppe.

Første del af teksten omhandler hvilke overvejelser du kan gøre dig *inden* du går i gang med at synliggøre dig. Vigtige aspekter du skal have på plads, så der kommer sammenhæng i din kommunikation.

Lad dig inspirere af de råd du kan bruge og lad resten ligge.

Værdier

Definer tre grundværdier for dig som psykoterapeut. De værdier du gerne vil have skal være retningsgivende for dit virke som terapeut. Begrund disse værdier.

Eksempelvis: *Nærvær, energi, livsmod, autenticitet, omsorg, udvikling* eller lignende.

Nærvær: Fordi jeg mener at nærvær er med til at skabe tryghed og fortrolighed.

Formål med terapien

Hvad er formålet med den terapi du tilbyder? Husk dine værdier. Er der overensstemmelse?

Eksempel: *Igennem psykoterapi ønsker jeg at hjælpe mennesker til at udnytte deres potentialer, håndtere vanskelige situationer og få mere nærvær med sig selv og andre.*

Målgruppe

Definer din målgruppe så snævert som muligt.

Eksempel: *"35-årig mand med ægteskabelige problemer, bosat i København V, har stress på arbejdet som gymnasielærer i biologi og geografi, tendens til depression, tjener 30.000 om måneden, er akademisk uddannet i et naturvidenskabeligt fag og har tre børn med to forskellige kvinder."*

Jo mere snævert du har defineret din målgruppe, des nemmere er det at skrive tekster til hjemmeside, opslag, finde emner til foredrag osv.

Bemærk - En gylden regel er at du får få kunder ved at tilbyde alt, mange kunder ved at være præcis i din målgruppe.

Selvom du kun sigter mod en enkelt person, så skal andre nok komme med i købet. Kommunikativt er det en dårlig ide at tilbyde alt for meget på en gang eksempelvis:

"Jeg tilbyder psykoterapi, parterapi, coaching, kostvejledning, foredrag, mindfulness, autoservice, samt numerologi. Desuden kan du få clairvoyance og ordnet dine negle."

For meget støj giver forvirring blandt mulige klienter. Hvis du har mange talenter, så lav hellere flere hjemmesider der linker til hinanden. Med andre ord skal du opfatte dig selv som en specialbutik med lækre håndlavede økologiske vare og ikke en discountforretning.

Er dine grundlæggende værdier relevante for målgruppen? Hvis ikke, er det så målgruppen eller dine værdier der skal rettes til?

Mål med din virksomhed som terapeut

Som en retningslinje for dit arbejde er det hjælpsomt at sætte realistiske mål og følge op på om du når dem. Følgende spørgsmål kan du stille dig selv:

- Hvad er mit mål indenfor de næste tre måneder?
- Hvor mange klienter skal jeg have?
- Hvornår skal min hjemmeside være parat?
- Hvornår skal visitkort være parat?
- Hvornår skal opslag være færdige?
- Hvor mange dage om ugen skal jeg arbejde med min virksomhed som terapeut?
- Skal det være hverdage eller i weekenden?
- Hvornår skal jeg have folder parat?
- Hvor tit skal jeg have supervision og af hvem?
- Hvor mange blogindlæg skal jeg skrive om ugen?
- Og tilsvarende målsætninger i forhold til din kommunikationsstrategi

For alle ovenstående spørgsmål gælder det om at være realistisk. Hvis du regner med at du kan fylde en hel arbejdsuge med klienter indenfor de første tre måneder, skal du nok overveje det igen (hvis det alligevel lykkes – så fortæl os andre hvad du har gjort!).

Bemærk - Det tager tid at komme i gang og du må have tålmodighed.

Hvis du eksempelvis sætter en dag af om ugen til terapivirksomhed, så holdt fast i at bruge hele dagen. Også selvom du måske kun har en klient. Resten af tiden kan du bruge på regnskab, tekster, hjemmeside, blogindlæg, evaluering osv. Det er væsentligt, idet det giver en fornemmelse af at være i gang og få oplevelsen af at bruge tiden på benarbejdet for at få virksomheden i gang.

Slogan og budskab

Definer dit virke som terapeut i en sætning.

Eksempel: *"Hvis du vil videre med dit liv" "Tid til dig selv" "Udvikling og ro".*

Måske du slet ikke har lyst til at have et slogan, men det hjælper dig til at formulere din rolle som terapeut og til hvordan du kan sælge dig selv på et udsagn. Jo mere præcis du kan formulere et slogan, jo bedre vil du være til at sælge dig og dine kompetencer. Hænger dit slogan sammen med dine grundværdier som terapeut?

Bemærk - Dit slogan skal fungere som et kort og præcist budskab til mulige klienter.

Det budskab du gerne vil have at andre mennesker skal kende. Et budskab som er foreneligt med dine værdier og dine mål som terapeut.

Pris

Mange er i tvivl om hvad prisen for en session med en nystartet terapeut er. Prisen for veletablerede psykoterapeuter varierer en del, men ligger oftest mellem 750 og 1000 kroner i timen. Som nystartet vil vi anbefale, at du lægger dig lidt under denne pris, men ikke så lavt at det virker useriøst. Det, at klienterne rent faktisk skal betale gør som regel, at de tager terapien mere alvorligt, så en lav pris kan medføre det modsatte. Som nystartet er det rigtig godt at få hurtig erfaring – så måske hellere en klient der betaler 500 kroner fire gange om måneden, end 1000 kroner to gange om måneden.

Husk at gøre dig overvejelser om betalingsmetoder – kontant, mobilepay, dankort eller bankoverførelser. Vær også opmærksom på afbudspolitik – skal klienterne betale hvis de ikke kommer eller ikke melder afbud? Hvor lang tid før en session skal klienten melde afbud?

Skat og CVR

Med hensyn til skatteregler, er det vigtigt at du sætter dig ind i de gældende regler. Skat er altid åbne for spørgsmål og vi vil anbefale, at du ringer og stiller alle de spørgsmål du har på hjertet om de gældende regler.

I det første lange stykke tid kan du sandsynligvis nøjes med at indberette din indkomst igennem terapi som B-indkomst. Du kan med fordel rette din forskudsopgørelse til, således at du betaler skat hver måned igennem din normale løn (hvis du er i job andetsteds). Du skal blot lave et overslag over hvor meget du regner med at tjene på årsbasis i B-indkomst minus udgifter.

Dermed har du ikke behov for et CVR-nr. Senere, når du har flere klienter, skal du naturligvis oprette egen virksomhed. Du kan læse mere om dette på www.virk.dk. På virk.dk kan du ligeledes oprette et CVR-nr., det er let og ligetil.

Bemærk - Husk at lave et udførligt regnskab med indtægter og udgifter, ikke blot i forhold til Skat, men også som en hjælp til dig selv. Det giver overblik.

Lokale

Det er naturligvis optimalt at have dit eget lokale som du helt og holdent råder over. Men det er for det meste en dyr fornøjelse, derfor kan det i starten være mere hensigtsmæssigt, at leje sig ind i et lokale på timebasis. På SEOP kan du som studerende bruge lokalerne gratis og efter endt studie, kan du leje terapilokalerne på timebasis til fordelagtig pris.

Der er intet galt i at have klienter derhjemme, men det kan sende et signal til kommende klienter om at dit arbejde som terapeut kun er på hobbybasis. For nogle målgrupper kan dette have en beroligende og tiltrækkende effekt, på andre det modsatte. Husk at lokaliteten for dit arbejde har betydning for målgruppen. Dit lokale

skal ligge tæt på hvor du regner med at din målgruppe færdes. Lang transporttid for klienterne er oftest lig med færre sessioner og mindre incitament til at komme.

Gode råd til hvordan du bliver synlig

Efter de ovenstående overvejelser, vil vi i det følgende komme med nogle råd til hvordan du kan blive mere synlig. Igen skal du blot overveje de råd der falder i din smag og lade resten gå i glemmebogen til at starte med. Det er bedre at satse på at gøre få ting ordentligt, i stedet for at sætte for mange skibe i søen på en gang.

Hjemmeside

Det er ikke sikkert at du får klienter direkte på din hjemmeside, men det er sikkert at du mister mulige klienter ved ikke at have en hjemmeside. Ville du selv gå til en terapeut uden at google dem og tjekke deres hjemmeside ud?

Skriv tekster til minimum fem sider. Tag udgangspunkt i dine værdier og din målgruppe.

Du kan eventuelt bruge arbejdsoverskrifterne:

Velkommen (forside)

- Husk at de fleste læsere på nettet ikke bruger mere end 15-20 sekunder på at fastslå om en side har interesse. Det betyder, at din tekst på velkomstsiden skal være kort, præcis og fængende. Da der er mange om det terapeutiske bud, skal du forsøge at fange mulige klienter interesse på den allerførste side og ikke forvente at de nærlæser teksten på alle sider.

Hvad er psykoterapi?

- Hvad er psykoterapi med dig som terapeut? Hvad kan man forvente og hvilke problemstillinger kan man arbejde med?

Hvem er jeg?

- Husk på at du skal præsentere dig professionelt og ikke som privat person. Tænk på hvad der er relevant for din målgruppe. Undlad at præsentere dig selv som klient, altså ved udførligt at beskrive alle de genvordigheder livet har budt dig og hvordan du er kommet igennem.

Pris og sted

- Skal første afklarende samtale være gratis? klippekort til terapi 10 gange til 9 ganges pris? Eller andet tilbud? Tager du på hjemmebesøg? Husk afbudspolitik.

Kontakt

- Kontaktsiden er et af de vigtigste punkter på din hjemmeside. Sørg for præcis og lettilgængelig information.

Bemærk - Det skal være nemt for dit klientel at komme i kontakt med dig!

Det kan være en god ide at have en rubrik hvor man kan sende dig et spørgsmål eller bestille tid. Så man ikke nødvendigvis skal kopiere din mailadresse ind et andet sted. Du kan også åbne op for spørgsmål af mere generel karakter om personlig udvikling. Jo kortere kommunikationsafstanden mellem dig og klienter er, des flere henvendelser får du.

Igennem din præsentation af dig selv som terapeut på hjemmesiden, bliver du mere klar over hvordan du vil arbejde, hvilke værdier du har og hvordan de skal komme til udtryk. Husk på hvilket budskab du gerne vil have igennem på din hjemmeside.

Hvis du ikke har mod på at designe din hjemmeside selv, er der mange der tilbyder pakkeløsninger til en billig penge. Vær dog opmærksom på at et såkaldt CMS system vil være fordelagtigt, idet du med et CMS system selv senere kan rette på tekster og billeder uden hjælp ude fra.

En nem og ligetil måde at lave en hjemmeside på er igennem www.wordpress.com. Wordpress er gratis og mest brugt til bloggere – men du kan sagtens oprette en hjemmeside uden at blogge.

Når du arbejder med din hjemmeside, så vær opmærksom på, at du skriver til din målgruppe og husk på at indforstået terapeutisk sprog ikke er alment blandt mulige klienter.

Eksempel: "Igennem terapien vil du komme til at møde dit indre barn og mærke den dybeste kerne i dig. Du vil gestalte verden på en ny måde og ikke længere være symbiotisk i dine relationer"

Hvis du ikke er inde i den terapeutiske verden på forhånd, giver ovenstående eksempel sandsynligvis ikke meget mening.

Det samme budskab kunne skrives således:

Eksempel: "Igennem psykoterapi vil du se på dit liv med nye øjne. Du vil få større forståelse for hvem du er og opleve verden anderledes end før. Sandsynligvis vil du opdage at din relation til andre mennesker forandres og bliver bedre."

I forhold til hjemmeside kan det være en god ide at få en person der er i din målgruppe til at læse teksterne igennem og give dig feedback. Husk at denne person ikke skal være psykoterapeut eller inde i personlig udvikling, da sproget så let bliver indforstået. Desuden kan du søge efter andre terapeuters hjemmesider på internettet for at få inspiration og se hvad du synes virker bedst.

Bemærk – læs ordentlig korrektur på din hjemmeside. Der er intet der afskrækker mulige klienter mere på en hjemmeside end et væld af stavefejl, forskellige teksttyper og lignende.

Hjælp til hjemmeside

På SEOP har vi et samarbejde med en hjemmesideudvikler, der giver rabat til studerende og tidligere studerende på SEOP. Hvis du er interesseret i dette, så tag endelig kontakt til ledelsen på SEOP. Du kan også se på www.webpedel.dk, der er dem SEOP har samarbejde med.

Portræt

Et pænt og vellignende portræt er relevant både til hjemmeside, foldere og opslag. Et billede fra vinterferien eller grillfesten i sommer sender måske ikke det signal du ønsker. Sørg for at få taget et godt portræt.

På SEOP har vi samarbejde med en portrætfotograf, hvor du som studerende eller tidligere studerende, kan få taget gode portrætfoto til en rimelig pris. Hvis du er interesseret, så tag kontakt til ledelsen på SEOP.

Logo

Et logo er en rigtig fin måde at præsentere dig selv og dit arbejde igennem. Det skaber genkendelse og giver dig et brand. Så hvis du vil have et logo og ikke lige har en klar tanke, så anbefales det, at du tager kontakt til en grafiker.

Visitkort, foldere og flyers

Husk at designet og værdierne skal være gennemgående for alt dit materiale. Det viser igen seriøsitet. Hvis du har et logo eller et slogan, så lad det gå igen på alt materiale. Lad dig inspirere af andres materiale.

Den mest almindelige fejl ved foldere, flyers og visitkort er, at der er for meget tekst. Fordi budbringeren har alt for meget på hjertet. En klassisk talemåde i kommunikation er "kill your darlings!" med hvilket der menes, at du ikke stædigt skal holde fast i alt du synes er vigtigt. I forhold til foldere er kort, præcis og relevant tekst det der sælger bedst. Med henvisning til din hjemmeside for mere information. Hvis du vil lave foldere, så er et lille velment råd, at undlade, at skrive pris, præcis lokalitet og lignende, da pris og sted jo kan forandres – og så skal der nye foldere til.

Bemærk – Opfat foldere og flyers som udvidet visitkort, det hjælper til at gøre teksten skarp og præcis.

Opslag

Opslag rundt omkring på uddannelsessteder, biblioteker, medborgerhuse mm., kan være en god og billig måde at gøre opmærksom på dig selv. Der er dog nogle overvejelser du skal gøre dig først:

- Hvad skal der stå?
- Hvordan kommer mit budskab bedst frem?
- Hvor skal opslagene hænge så min målgruppe ser dem?
- Husk telefonnummer, mail, hjemmeside.
- Hvor mange?
- Hvor skal jeg have dem printet?
- Hvem henvender jeg mig til?
- Hvor tit skal jeg hænge nye op?
- Skal der være specielt tilbud hvis din klient har set dit opslag?

Ligesom med flyers og foldere, så er det væsentligt, at teksten på opslag er kort og præcis. Hvis teksten er for lang og med for lille skrift, vil potentielle interesserede ikke være ligeså motiverede for at læse opslaget.

E-mailadresse

Det kan opfattes useriøst at have en e-mailadresse som eksempelvis gmail, hotmail eller lignende. Få en personlig mail igennem din hjemmeside. For eksempel - psykoterapeut@ditnavn.dk

Det signalerer professionalisme og seriøsitet.

Foredrag

Det er altid en god ide at holde foredrag. Find et emne der passer dine værdier, budskab og formål med terapien og som passer din målgruppe. I starten skal du sikkert udbyde foredrag gratis – bare for at tiltrække opmærksomhed. Du kan holde foredrag i det lokale medborgerhus, på biblioteket eller måske på SEOP. Vær kreativ og modig.

Blog og artikler

Hvis du kan lide at skrive, er det altid en god ide at skrive en blog eller artikler. Igennem en blogindlæg kan du vise dine værdier og holdninger til eventuelle klienter. Gøre opmærksom på dig selv og blive mere klar i hvad du står for. Det er gratis inspiration til kommende klienter. Det er gratis at oprette en blog på eksempelvis www.wordpress.com.

Hvis du skriver en blog kan det være en ide at have såkaldte "give aways". En give away er en gave som du giver til en person der kommenterer på din blog. Det er med til at skabe interesse for det du skriver og få flere læsere. Give away kan eksempelvis være en bog om personlig udvikling eller måske en gratis terapitime. Lav en lille konkurrence om en give away og få flere læsere til dine indlæg.

Når du skriver et blogindlæg kan du dele det på linkedin, facebook eller andre sociale medier. Dermed kommer dit budskab ud til mange mennesker på en gang.

Video

Hvis du har mod på det, kan ide være at lave en lille video hvor du præsenterer dig selv og dine terapeutiske tilbud. Denne video kan du så uploade på din blog, hjemmeside eller andre relevante medier. Det er en lidt anderledes måde at tiltrække opmærksomhed på. Hvis du ikke er stærk i det skriftlige, kan video være en fin måde at komme ud med dine budskaber på.

En decideret videoblog (vlog) kan også være en mulighed. Altså en blog hvor du ofte, for eksempel en gang om ugen, uploader videoer i stedet for tekster. Ved at sprede disse på diverse sociale medier, opnår du at mange ser dit budskab.

Husk på at dine videoer skal have relevans for din målgruppe.

Podcast

Ligesom med video, kan du optage lydfiler og uploade på din hjemmeside eller blog. Ligesom med video kan podcast være en mulighed hvis du ikke føler dig tryk i det skriftlige.

Annoncering

Skal du annoncere? I aviser, lokalaviser, ugeblade eller lignende?

Hvis du vælger at annoncere, skal du være bevidst om hvor og hvordan, således at du når din målgruppe. Du skal ikke annoncere i *Alt for damerne*, hvis din målgruppe er unge studerende mænd.

Med hensyn til annoncering skal du overveje udgifter i forhold til mulige klienter. Er det pengene værd, eller skal du bruge tid og kræfter på anden måde?

Gratis tilbud

Det er altid en god ide at tilbyde noget gratis. Det kan være første samtale, gode tips på din hjemmeside, nyhedsbrev, diverse test, eller lignende.

Bemærk - Giv dine guldkorn gratis væk – så skal der nok komme klienter der vil have mere.

Facebook og andre sociale medier

Hvis du har en facebook profil, en linkedin profil eller lignende, er det en god mulighed for at gøre opmærksom på dig selv. Her kan du også præsentere dig igennem videoer, podcast, blogindlæg, give aways eller lignende.

Bemærk - Du skal huske på ikke at blande privatlivet med dit virke som

terapeut på sociale medier.

Hvis du vil bruge sociale medier vil vi opfordre til, at du opretter en ny profil som kun omhandler dit arbejde med terapi.

En anden mulighed er at oprette en profil på www.levlykkeligt.dk. Levlykkeligt.dk er et site for mennesker med interesse for personlig udvikling. Du kan oprette en profil og skrive om dine tilbud og skrive blogindlæg. Du kan læse mere om levlykkeligt her: <https://levlykkeligt.dk/markedsf%C3%B8ring>

Dansk Psykoterapeutforening

Overvej om du vil være medlem af Psykoterapeutforeningen. Hvis du vil og kan blive medlem, er der nogle fordele. For det første sikrer det dine klienter en klagemulighed og dig et fagligt fællesskab. For det andet bliver du som medlem en del af foreningens liste af terapeuter, så mulige klienter kan finde dig. For det tredje kan du præsentere dig som psykoterapeut MPF, hvilket er et kvalitetsstempel som nogle klienter kigger efter. Igennem medlemskab for du ligeledes en erhvervsforsikring, der kan være god at have i baghånden.

Det skal dog siges at rigtig mange psykoterapeuter ikke er medlem og sagtens kan få klienter alligevel. Det er en smagssag og op til dig at vurdere hvorvidt Dansk Psykoterapeutforening er gavnlig.

Terapeutlisten på SEOP

Uddannede psykoterapeuter fra SEOP har mulighed for at blive registreret på terapeutlisten på SEOPs hjemmeside. Det er en fin mulighed for at blive mere synlig på internettet.

For at komme på listen skal du have bestået den afsluttende eksamen på SEOP, samt gå i løbende supervision.

Frivilligt arbejde

Frivilligt arbejde et sted hvor du kan gøre brug af dine terapeutiske kompetencer er relevant på flere måder. For det første får du mulighed for at oparbejde erfaring. For det andet får du skabt et netværk og kontakter indenfor faget. For det tredje gavner det dit CV og giver dig god ballast i det fremtidige arbejde som terapeut.

Der er mange muligheder for frivilligt arbejde. Nogle eksempler:

- Offerrådgivning
- TUBA
- Psykiatrifondens telefonrådgivning
- SIND ungdom
- Blå Kors

Se dig omkring på internettet og find et frivilligt arbejde der passer bedst på dig og dine værdier som terapeut.

Supervision

Især i starten af dit arbejde som psykoterapeut er det vigtigt at gå i supervision ofte. Årsagen hertil er dels at få god sparring på vanskeligheder i terapien og dels at få gode råd og vejledning i forhold til livet som terapeut. Find en god og erfaren supervisor (gerne uddannet supervisor) som du er tryk ved og hvor dine og vedkommendes arbejdsmetode og værdier er sammenfaldende.

Netværk og samarbejdspartnere

Hvem i dit netværk kan skaffe klienter? Ved dit netværk at du er i gang? Vær modig og opsøg folk der eventuelt kan bruges som netværk. I dit netværk kan det være der er andre behandlere som fysioterapeuter, kostvejledere eller lignende. Undersøg om der kan være mulighed for samarbejde og fælles henvisninger til hinanden.

Bemærk - De allerfleste klienter vælger dig fordi de har hørt godt om dig fra anden side.

Mund til mund er simpelthen den mest effektive måde at få klienter på – bakket godt op af andet materiale. Derfor er det særdeles vigtigt at dit netværk ved, at du er åben for nye klienter. Det være sig familie, venner, arbejdskollegaer og lignende.

Netværksgruppe

Hvis der er flere på dit hold der er midt i opstarten kan I med fordel trække på hinandens erfaringer og ressourcer. Hold et møde med jævne mellemrum og tal om hvordan I hver især forsøger at få klienter, hvad der fungerer og hvad der ikke fungerer. Brug hinanden som inspiration. Senere kan dette netværk være guld værd, da I sikkert har forskellige kompetencer og interesseområder og derved kan henvise til hinanden.

Henvisninger

Af uvisse årsager er der en tendens til at psykoterapeuter så at sige holder på klienterne. Det er uheldigt både set fra klienternes synspunkt, men også kommunikativt. Hvis du møder en klient der har problemer som du ikke føler dig tryk ved, eller ved at en anden behandlingsform vil være bedre for, så tøv ikke med at henvise videre. Hvis klienten får en god behandling fra anden side som du har henvist til, vil de som regel også opleve, at du er lødig og reel. Dermed vil de huske mødet positivt og måske anbefale dig til andre. Hvis du prøver at håndtere problematikker som ikke falder indenfor dit område, eller det terapeutiske fag, kan klienten måske få en dårlig oplevelse og vil så ikke henvise andre til dig.

Bemærk – Gør det du er god til og henvis til andre hvis klienten falder uden for dit kerneområde. Så bliver dit omdømme og netværk bedre.

TTS

Hvis du er godkendt til TTS er de ovenstående råd også relevante for dig. Derudover kan du med fordel spørge om du må bruge et par minutter på basisholdene til at præsentere dig selv. Stil dig frem og vis at du er parat til at tage træningsklienter. Du kan aftale med lærerne at du lige kigger ind i undervisningen og hilser på – måske endda sammen med andre der er godkendt til TTS.

Hold den terapeutiske ild i gang

Ved at deltage i træningsgrupper, få supervision eller tage efteruddannelse, holder du konstant dine terapeutiske kompetencer ved lige. Selvom du måske ikke har mange klienter, er det vigtigt at være en del af det terapeutiske landskab og ikke gå i glemmebogen. Ved jævnligt at deltage i kurser, grupper eller lignende opretholder du kontakten til dit netværk og holder din terapeutiske form ved lige.

Evaluer dit arbejde

Når du har været i gang i nogle måneder, så husk at evaluér på dit arbejde. Det er ligeså væsentligt at finde ud af hvad der ikke virker som hvad der virker.

Har du nået dine mål? Hvis nej – hvorfor ikke? Var du for ambitiøs?

Hvad har virket i din markedsføring? Hvad har ikke virket og hvorfor?

Du kan måske spørge dine klienter hvor de har hørt om dig for at få en ide om hvad der har virket bedst.

Når du har evalueret, så ret dine mål og dine planer til. Dermed optimerer du hele tiden den måde du bliver synlig på.

Afsluttende bemærkninger

Det kan virke uoverskueligt med alle disse råd. Og det er de færreste der kan gøre brug af alle medierne og muligheder på en gang. Husk på at vælge de råd ud der passer til dig og til hvordan du gerne vil præsentere dig som terapeut. Vi håber at dette lille skriv er til hjælp og modtager gerne spørgsmål eller forslag.

På SEOP's vegne - God arbejdslyst!

Emilie og Kresten – December 2018