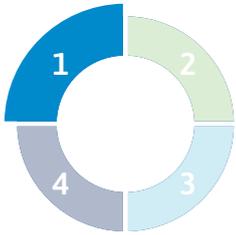


MÄNNER MIT INKONTINENZ BERATEN

TENA®

Gesprächsführung rund um unfreiwilligen Harnverlust



Beratungsbedarf erkennen

Unfreiwilliger Harnverlust ist für Männer häufig mit Schamgefühlen verbunden. Ein guter Gesprächseinstieg ist daher, auf den Kunden zunächst mit einer offenen und allgemeinen Frage zuzugehen und ihm dann anzubieten, das Gespräch in einem diskreten Rahmen fortzusetzen.

Mögliche Fragen:

„Benötigen Sie Hilfe? Ich helfe Ihnen gerne weiter. Wäre es Ihnen lieber, wenn wir das Gespräch an einem ruhigeren Ort fortführen?“

„Wenn Sie zusätzliche Informationen benötigen, finden Sie im Regal verschiedene Broschüren, die Sie gerne mit nach Hause nehmen können. Ich kann Ihnen auch hilfreiche Tipps geben, wie Sie selbst zur Verbesserung Ihrer Symptome beitragen können.“

Tipps:

Bedenken Sie, dass sich einige Erkrankungen auch auf die Harnwege auswirken können, wie zum Beispiel Diabetes, Schlaganfall, Parkinson oder Multiple Sklerose.

Der Kauf bestimmter Produkte kann Hinweise auf eine mögliche Inkontinenz geben, wie beispielsweise Diuretika oder Medikamente zur Behandlung einer gutartigen Prostatavergrößerung.



Emotionale Hürden überwinden

Machen Sie Ihren Kunden deutlich, dass sie mit ihrem Problem nicht alleine sind: 1 von 4 Männern über 40 macht Erfahrungen mit unfreiwilligem Harnverlust¹. Der nächste Schritt besteht darin, die größte emotionale Hürde zu überwinden: das Gefühl des Kontrollverlusts.

Mögliche Fragen:

„Sie sind nicht alleine. 1 von 4 Männern macht Erfahrungen mit unfreiwilligem Harnverlust. Beschreiben Sie Ihren Alltag (soziale Kontakte, Arbeit, Bewegung, Ess- und Trinkgewohnheiten, Stuhlgang). In welchen Situationen kommt es am häufigsten zu Harnverlust?“

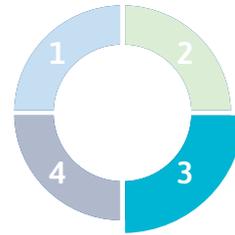
„Kommt es bei Ihnen zu Nachtröpfeln nach dem Wasserlassen? Das kennen viele Männer. Es gibt einige Tipps, um dem entgegenzuwirken.“

Tipps:

Präsentieren Sie Inkontinenzprodukte für Männer in der Frei- oder Sichtwahl. Positionieren Sie die Produkte so, dass sie im Verkaufsraum gut sichtbar und leicht zu finden sind.

Für Inkontinenzprodukte bietet sich eine Präsentation im Umfeld von anderen gesundheitsbezogenen Produkten an, die sich positiv auf das Wohlbefinden auswirken, beispielsweise Feuchtigkeitscremes und Nahrungsergänzungsmittel.

¹ Studie zur Prävalenz der männlichen Harninkontinenz, Männer 40+ aus UK, US, DE, IT, MEX, RU, SCA Studie aus 2013. Daten liegen vor.



Tipps zum gesunden Lebensstil geben

Unsere Studien haben gezeigt, dass Männer für Ratschläge offen sind, wie sie durch eine gesunde Lebensführung zu einer Verbesserung des unfreiwilligen Harnverlusts beitragen können. Versuchen Sie, durch gezieltes Nachfragen so viel wie möglich über den Lebensstil Ihrer Kunden herauszufinden.

Mögliche Fragen:

„Wann tritt der Harnverlust auf?“ (tagsüber, nachts, bei Aktivitäten usw.)

„Haben Sie viel Stress? Das kann die Symptome verschlimmern.“

„Haben Sie Vorerkrankungen, die Harnverlust begünstigen oder hatten Sie kürzlich eine Operation?“ (z. B. Harnwegsentzündungen, Diabetes, Schlaganfall oder Prostata-OP)

Tipps:

Wenn es bei Männern nach dem Wasserlassen zu Nachtröpfeln kommt, liegt dies häufig daran, dass in der Harnröhre etwas Urin zurückbleibt. Er lässt sich ganz einfach mit der Hand austreichen.

Auf harntreibende Getränke wie Kaffee, Tee und Alkohol sollte möglichst verzichtet werden. Doch auch bei unfreiwilligem Harnverlust ist es wichtig, genügend zu trinken.

Für die Blasengesundheit ist es förderlich, ein gesundes Gewicht zu halten, sich regelmäßig zu bewegen, normalen Stuhlgang zu haben, Stress zu reduzieren und das Wohlbefinden zu verbessern.



Passende Produkte empfehlen

Es gibt eine große Auswahl an Inkontinenzprodukten für Männer jeden Alters und jeden Aktivitätsgrads. Mit Ihrem Fachwissen können Sie Ihren Kunden helfen, das optimale Inkontinenzprodukt zu finden.

Mögliche Fragen:

„Wie viel Urin verlieren Sie? In welchen Situationen verlieren Sie Urin?“

„Verspüren Sie plötzlich starken Harndrang?“

„Kommt es zu Nachtröpfeln nach dem Wasserlassen? Ich empfehle Ihnen, den Urin, der in der Harnröhre zurückbleibt, nach dem Wasserlassen auszustreichen.“

Tipps:

Benutzen Sie TENA Broschüren und Muster, um Ihren Kunden die Produktvorteile verständlich zu erläutern.

Geben Sie kostenlose Proben zum Ausprobieren mit nach Hause.

Empfehlen Sie bei Bedarf zusätzlich TENA Hautpflege- und Reinigungsprodukte sowie ergänzende Produkte und Serviceleistungen im Zusammenhang mit einer gesunden Lebensweise.