



# Hoe REM je helpt de relatie met je klant te verbeteren

*Nick Montfoort*

**Audicien Beter Horen**

# Agenda

- **Inleiding – waarom nog een extra tool?**
- **De winst van REM**
- **Voorbeelden uit de praktijk**

**Waarom ben ik audicien geworden?**

# Waarom nog een extra tool?

## De mens vs de techniek

# Wat levert REM je op?

**Vertrouwen**

**Relatie**

**Optimale instelling**

**Kortere proef**

**Snelle verificatie**

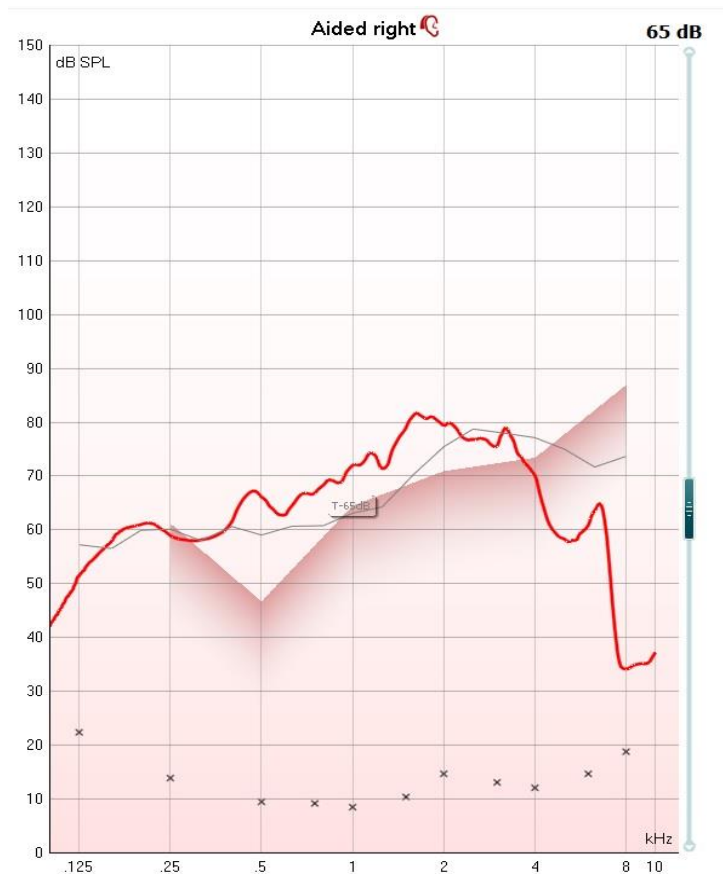
# Voorbeeld 1: hoortoestelaanpassing Anita

## Profiel

- **Lerares (45 jaar)**
  - **Moeizame en langdurige proefperiode**
  - **Voortzetting proef met andere hoortoestellen**
- 
- **VSM gaf inzicht in de versterking**

# Voorbeeld 1: hoortoestelaanpassing Anita

Resultaat: aanpassing optimaler en vertrouwen in aanpak



# Voorbeeld 2: hoortoestelaanpassing Ad

## Profiel

- **Gepensioneerd (68 jaar), deelnemer groepstherapie**
  - **Moeilijkheden met spraakverstaan**
  - **Geluid was scherp en onnatuurlijk**
- 
- **VSM gaf inzicht in de frequentiekaracteristiek**



# Voorbeeld 2: hoortoestelaanpassing Ad

Resultaat: door snelle verificatie instellingen optimaler



# Voorbeeld 3: hoortoestelaanpassing Peter

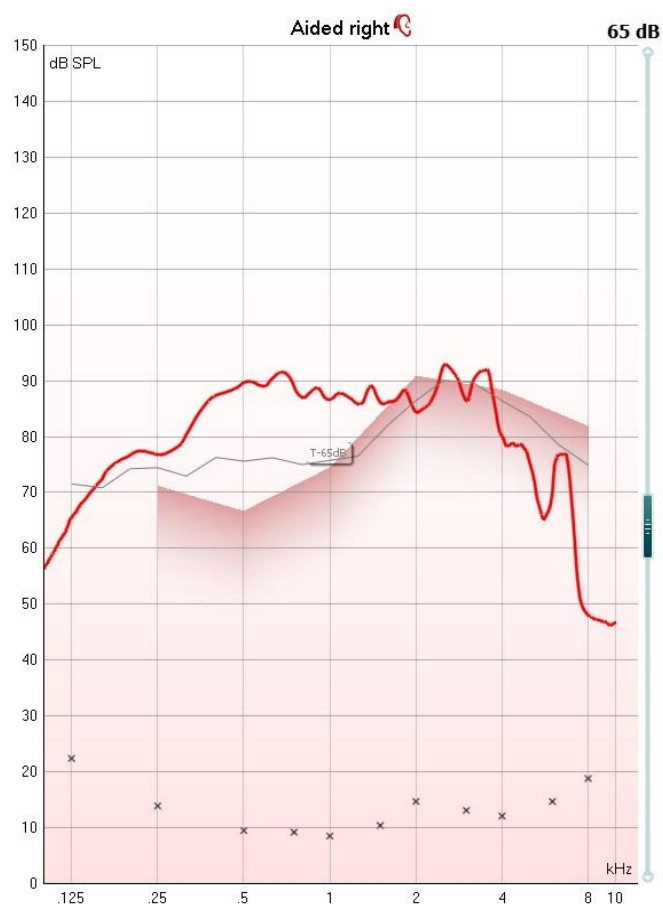
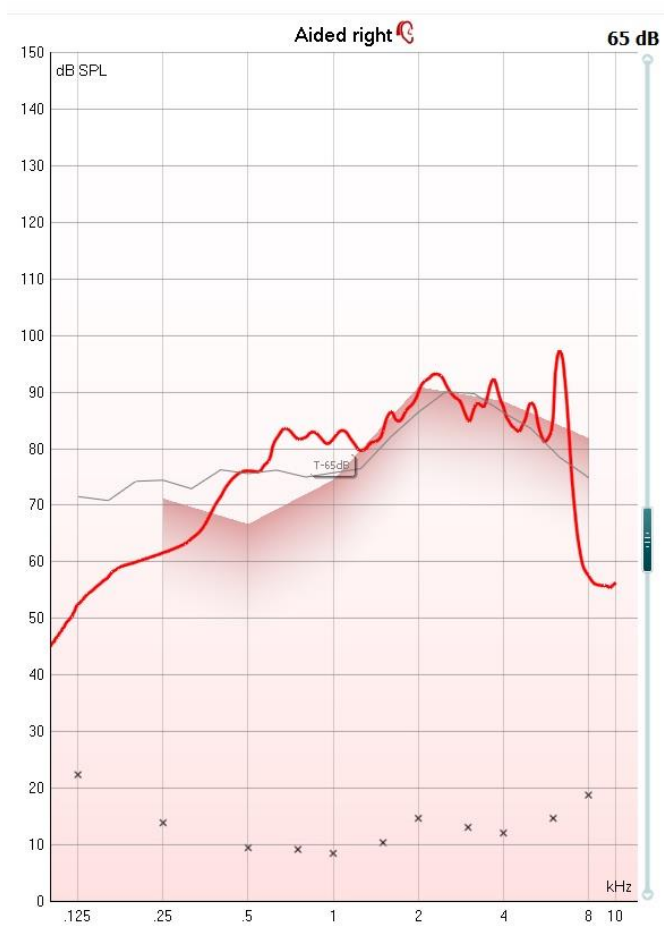
## Profiel

- **Gepensioneerd (72 jaar), op jonge leeftijd slechthorend**
- **Zeer ervaren hoortoestelgebruiker (>25 jaar)**
- **Gewend aan instelling die verschilt van theorie**

## Vraag

- **Zinvol om versterking op target te zetten?**

# Voorbeeld 3: hoortoestelaanpassing Peter



# Voorbeeld 3: hoortoestelaanpassing Peter

Resultaat: korte proefperiode met tevreden klant



# Samenvattend

- **REM essentiële tool**
- **Betere analyse van instellingen**
- **Sneller tot optimale instelling**
- **Mens en techniek voor optimale relatie met je klant**

# Mijn advies aan jullie

## **Gebruik REM altijd!**