

Nutzen Sie unsere Kompetenz für Ihren Erfolg!



Nichts ist so **beständig** wie der **Wandel!**

So haben wir den Hörgerätemarkt in den letzten Jahren kennengelernt. Durch den Zusammenschluss einzelner Akustiker, der Übernahme von Großfilialisten hat sich das klassische Gefüge der Hörgerätebranche stark verändert. In den letzten Jahren wurden ca. 400 neue Geschäfte pro Jahr eröffnet. Die Hälfte durch Existenzgründer und Filialerweiterungen, die andere Hälfte durch Großfilialisten.

Die Stückzahlen am Markt steigen im Jahr um bis zu 10 %, gleichzeitig fällt der Durchschnittspreis der Hörsysteme.

Die wesentlichen technischen Verbesserungen auch bei mittelpreisigen Geräten machen die Differenzierung und überzeugende Produktargumentation für den Akustiker immer schwerer.

Die Zeiten in denen hochwertige Geräte mit Argumentationen wie „Das ist halt digital!“ verkauft wurden, sind vorbei.

Eine weitere Herausforderung ist der Fokus der Gesellschaft durch die immer wieder negative Presse über „Die Methoden der Akustiker“.

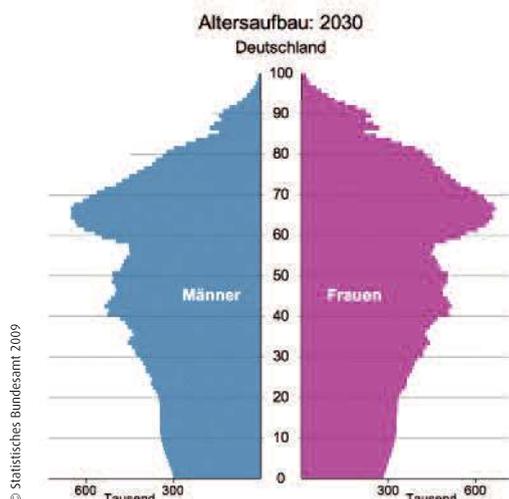
Tatsache ist, dass heute viel mehr Geräte verkauft werden müssen um die Fixkosten zu decken und Erträge zu sichern.

War es in der Vergangenheit noch leicht profitabel zu arbeiten, so gilt es heute mehr denn je, durch die richtige Kundenansprache, durch motivierte Mitarbeiter und der richtigen Unternehmensstrategie seinen Erfolg selbst aktiv zu gestalten.

Die Zukunftsprognosen für den Hörgerätemarkt sind äußerst positiv. Auch in den nächsten Jahren werden steigende Stückzahlen erwartet. Die Gesellschaft wird durch den demographischen Wandel immer älter, Ihre Kunden aber auch immer jünger! Das bedeutet: Ihre Zielgruppe wächst automatisch!

Wir unterstützen Sie dabei mit Ihrem Unternehmen davon zu profitieren.

Nutzen Sie unsere Kompetenz für Ihren Erfolg!



Chancen nutzen:
Die Gesellschaft wird immer älter,
Kunden aber gleichzeitig immer
jünger!

**Nicht sehen trennt von Dingen -
nicht hören von den Menschen.**

Immanuel Kant



**Der Bedarf an Hörgeräten
nimmt stetig zu,
das Bedürfnis welche zu
kaufen (noch) nicht!**

Obwohl die Anforderungen im Berufsleben stetig steigen, scheuen sich viele (jüngere) Menschen, aktiv mit dem Thema Hörverlust auseinander zu setzen. Lernen Sie neue Wege kennen, auch jüngere Kunden zu überzeugen!

Am Anfang der **Veränderung** steht **Ihr Unternehmen**

Wie bei der Bedarfsanalyse/Anamnese Ihrer Kunden können auch wir nur optimale Ergebnisse erzielen, wenn wir Ihr Unternehmen kennen lernen.

Welche Ziele haben Sie sich gesetzt? Was ist Ihre Unternehmensphilosophie und -strategie? Wie werden und wie möchten Sie wahrgenommen werden?

Wir erkennen in der Akustik drei häufig vorkommende Vorgehensweisen im Kundenkontakt:

1. Strategie graue Maus:

*Man schwimmt mit dem Strom
ohne aufzufallen.*

2. Strategie billiger geht immer:

*Verkaufen Sie Ihre Leistung oder
Ihren Preis?*

3. Strategie aktive Differenzierung:

Motto: Anders sein als Andere!

Wo sehen Sie sich? Was ist Ihr Weg für die Zukunft?

Mit unserer mehr als zehnjährigen Erfahrung unterstützen wir Sie gerne dabei, Ihren individuellen Erfolgsfahrplan für die Zukunft zu gestalten.

Nach einem kostenfreien und unverbindlichen Vorgespräch entwerfen wir für Ihr Unternehmen ein individuelles Entwicklungskonzept, welches verschiedene Bausteine beinhalten kann.

**Nutzen Sie unsere Erfahrung
die Ihr Unternehmen weiterbringt!**



Status Quo
Analyse der IST-Situation

Ausarbeitung der Trainingskonzeption
auf Basis der Unternehmens-Philosophie und -Strategie.
Welche Maßnahmen bringen den schnellen Erfolg?

Unternehmensorganisation
Optimierung der Prozesse
Erträge steigern

Unternehmensleitbild
Was ist unser erfolgreicher Weg
„agieren statt reagieren“

Führungskultur
- Filialleitertraining
- Effektive Besprechungen

Team/Motivation
Alleine stark - gemeinsam unschlagbar

Mitarbeiterqualifikation
Stärken stärken - Schwächen schwächen
Souverän im Kundengespräch

Testkäufe
- Reflektion der eigenen
Stärken und Schwächen
- wie werden wir wahrgenommen?

Filialcoaching
- mehr Praxisnähe geht nicht
- sofortige Optimierung
- Nachhaltigkeit garantieren

Kundengewinnung
- Telemarketing
- Eventmarketing



Unsere Erfahrung bringt Ihnen mehr Erfolg!

Wir sind mit mehr als 10 Jahren Erfahrung einer der führenden Premium-Anbieter von Weiterbildungsseminaren für die Akustikbranche. Unsere Trainings verbinden theoretisches Wissen ganz gezielt mit praxisorientiertem Know-how und gewährleisten so einen erfolgreichen Praxistransfer.

Unser langjähriger Erfolg stützt sich auf fünf wichtige Punkte:

- **10 Jahre Erfahrung in der Akustik**
- **nachweisliche Erfolge**
- **Team mit Kernkompetenzen statt Einzelkämpfer**
- **Synergien aus Kontakten mit Industrie, Verbänden und Akustiker**
- **erfolgreiche Trainingsphilosophie**
 - **hohe Praxisnähe**
 - **Spaß & Motivation**
 - **Wertschätzung**

Unsere Trainer sind seit Jahren vertraut mit der Akustik-Branche und vermitteln auf spannende Art, dass Verkaufen nichts mit Tricks zu tun hat, sondern

ein Überzeugungsprozess ist, der aktiv beeinflusst werden kann. Als Feedback von unseren Teilnehmern bekommen wir immer wieder zu hören, wie viel praktischen Nutzen aus den Seminaren gezogen werden kann, und dass verkaufen tatsächlich richtig Spaß machen kann.





Diese Aussage kennen Sie bestimmt:
„Verkaufen ist überall gleich, egal was man verkauft!“

Für uns ist hier die Hörgerätebranche die berühmte Ausnahme, welche die Regel bestätigt. Dazu einige Fakten des Marktes und der Hörakustik im Vergleich:

75% aller Kaufentscheidungen werden rein emotional getroffen (Galup Studie).

In der Akustik hat der Kunde zwar einen konkreten Bedarf, aber nur selten ein emotionales Bedürfnis.

70% der Verkäufer verkaufen mittelmäßig, weil es an der inneren Überzeugung/Motivation fehlt.

Der Hörgeräteakustiker sieht sich selbst eher als Berater und nicht als Verkäufer.

40% der Kunden kaufen nichts, wenn es zu lange geht oder es zu viele Alternativen gibt!

Die Versorgungszeiten in der Akustik liegen zwischen 4 Wochen und 6 Monaten!

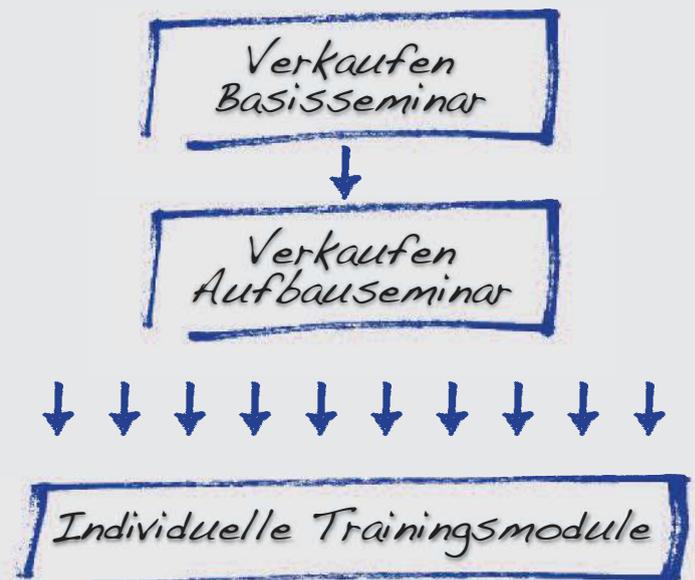
Gerade weil der Akustiker kein typischer Verkäufer ist, ist es wichtig, keine allgemeinen Parolen zu predigen, sondern praxisorientierte Tipps zu vermitteln.

Für einen kontinuierlichen Erfolgsprozess haben wir ein Basisseminar und ein Aufbauseminar zusammengestellt. Speziell auf den Basisseminaren

erleben wir immer wieder, wie wenig sich der Akustiker mit dem Begriff des Verkäufers identifiziert. Für die meisten Akustiker geht es im Kontakt mit den Kunden um Beratung, Aufklärung und qualifizierte Anpassung. Das sind aber nur Bausteine zum erfolgreichen Verkaufen.

In unseren Basis- und Aufbauseminaren lernen Sie anhand von praxisorientierten Beispielen, den professionellen Umgang mit Neu- und Stammkunden oder auch das oftmals schwierige Thema der hochpreisigen Produkte erfolgreich zu meistern.

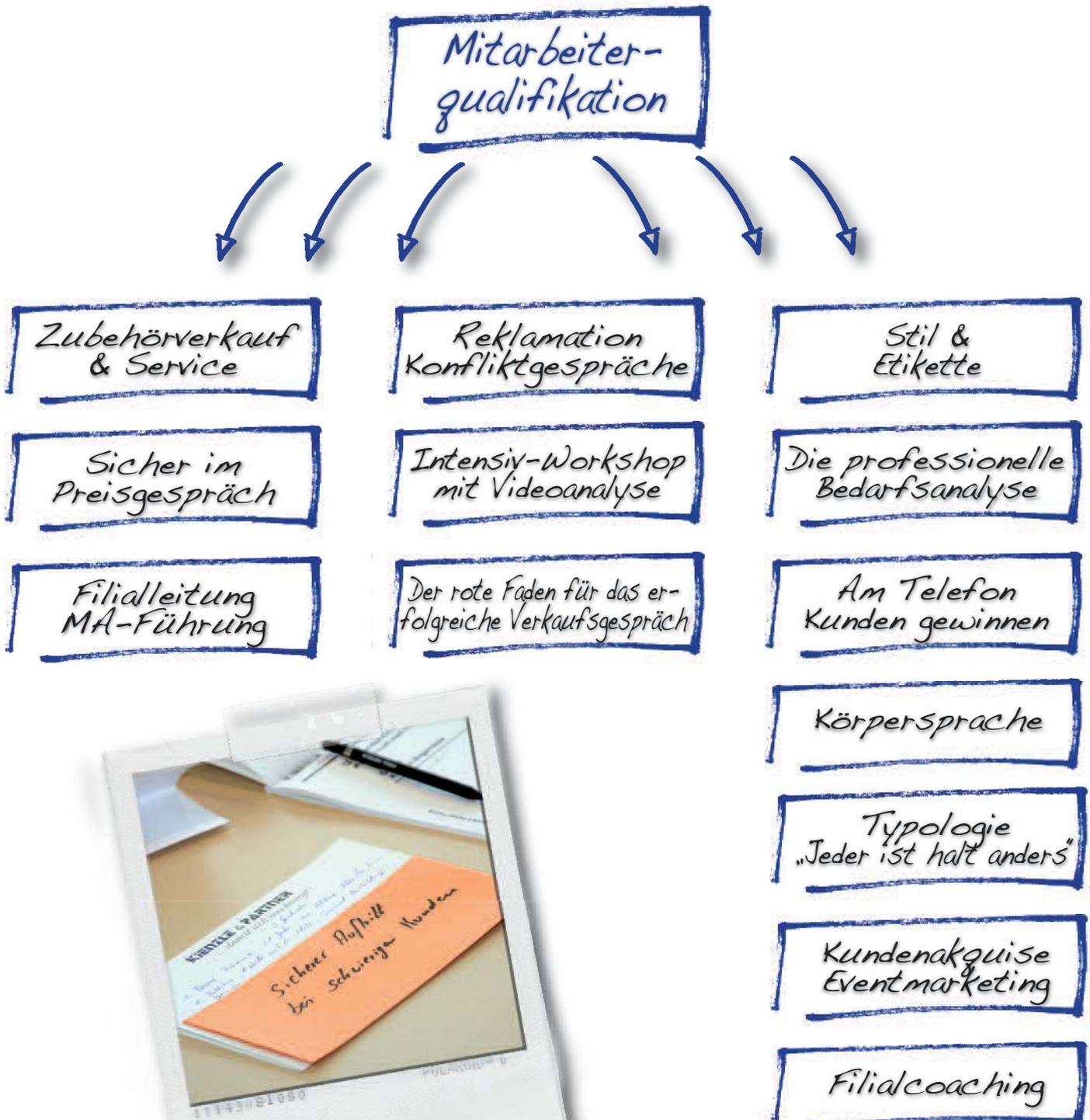
Im Anschluss an diese Seminare oder auch zu jedem anderen beliebigen Zeitpunkt, lassen sich verschiedene Trainingsmodule speziell auf die Anforderungen in Ihrem Betrieb zusammenstellen.



Gezielte Trainings zur Mitarbeiterqualifikation

Sie können einzelne Module zu einem individuellen Seminar kombinieren, oder auch nur ein einziges Modul, wie zum Beispiel Reklamation/Konfliktgespräche, bei uns buchen.

Gerne zeigen wir Ihnen in einem Gespräch, welche Module für Ihren Betrieb sinnvoll sind. Fordern Sie die ausführliche Modulbeschreibung bei uns an.



„Wir haben durch das Kienzle Team einen Status Quo unseres Fachgeschäftes erhalten. Professionell wurden uns unsere Stärken und Entwicklungspotentiale mit Hilfe des Testkaufes und Filialcoaching aufgezeigt.

Im anschließenden Seminar erhielten wir praxisnahe Tipps um in Zukunft noch erfolgreicher zu agieren. Am meisten hat mich begeistert mit welcher Motivation meine Mitarbeiter die Tipps angenommen und sofort umgesetzt haben.

Das Filialeitertraining war eine gute Möglichkeit Ideen für die tägliche Führungsarbeit zu erhalten und mich mit anderen Führungskräften aus der Akustik auszutauschen. Wir werden auf jeden Fall die Kompetenz des Kienzle Teams auch weiter nutzen.“

Hörgeräte Berger, GF Tobias Klemm

„Da mein Geschäft im ländlichen Bereich und in einem kleineren Ort angesiedelt ist, war ich eher vorsichtig in meiner Preisberatung, um nicht als teuer verschrien zu werden. Bis dato hatte ich noch nie ein Verkaufseminar mitgemacht und holte das gleich bei Kienzle Success Cooperation mit Teil 1 (Professionelles Verkaufen in der Akustik) nach.

Michael Kienzle führte das Seminar so interessant und locker, dass gleich eine offene und vertrauensvolle Atmosphäre, auch unter den Teilnehmern entstand.

Durch das Seminar löste sich meine innere Blockade und Hemmschwelle, so dass ich wieder sehr viel lockerer im Berufsalltag auch mit hohen Zuzahlungen umgehen konnte! Um den Erfolg zu vertiefen, buchte ich auch einige Monate später das Seminar Teil II (Aufbauseminar), was mir wieder sehr gut gefiel, so dass ich jedem die Kienzle Seminare wirklich empfehlen und ans Herz legen kann.“

Hörstudio Hessel, Corina Hessel Inhaberin

„Wir arbeiten mit Michael Kienzle schon seit mehreren Jahren zusammen. Vor allem der Variantenreichtum seiner Seminare ist bemerkenswert. Die Seminare werden individuell auf unsere Wünsche und auf die Firmenphilosophie der Hörgeräte Seifert GmbH abgestimmt. Mit seinem lebendigen und motivierendem Vortragsstil versteht es Herr Kienzle, die Seminarteilnehmer zu begeistern. Die branchenspezifischen und praxistauglichen Inhalte lassen sich sehr gut in unserer täglichen Arbeit am Kunden umsetzen.“

Hörgeräte Seifert, GF Wolfgang Lubert

„Der Erfolg eines Unternehmens ist von vielen Faktoren abhängig. Stimmt die Unternehmensstrategie, die Führungsphilosophie und vor allem welche Qualität hat der Kundenkontakt.

Unsere Entscheidung für Kienzle war eine Entscheidung für ein Team mit Kernkompetenzen. Ob in Bereichen des Consulting oder des Verhaltenstrainings fühlen wir uns professionell betreut. Die ersten positiven Effekte sind spürbar!“

Hörsysteme Häusler, GF Thomas Häusler





„Nur wer Menschen emotional erreicht, kann Sie auch rational überzeugen!“

Michael Kienzle

Was im Kundenkontakt gilt, ist auch die Erfolgsformel in der Mitarbeiterqualifizierung. Unser Ziel ist nicht Menschen zu belehren, sondern sie zu motivieren, neue Wege erfolgreich zu gehen.

Schon Galileo hat erkannt:

Man kann Menschen
nichts lehren.

Man kann ihnen nur helfen,
es in sich selbst zu entdecken.

Galileo Galilei (1564-1642)

Eine lockere und vertrauensvolle Trainingsatmosphäre motiviert die Teilnehmer und baut eventuell vorhandene Unsicherheiten schnell ab. Überzeugen Sie sich selbst in unseren Trainings, Coachings oder individuellen Consultingmaßnahmen.

Wir freuen uns auf Sie!

UNSERE ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

- ✓ Hoher Praxisbezug
- ✓ Kurzweiliger und motivierender Seminarcharakter
- ✓ Experten mit Erfahrung in der Akustik
- ✓ Wertschätzender, respektvoller Umgang mit den SeminarteilnehmerInnen
- ✓ Werkzeuge zur einfachen Umsetzung und Sicherung der Nachhaltigkeit



Im Kleinfeld 24 . 77855 Achern
Telefon 07841-681601 . Fax 07841 6408789
info@kienzle.eu . www.kienzle.eu