



**TOP-KUNDENBEWERTUNG**  
VON SEMINARTEILNEHMERN  
BEWERTET MIT  
**SEHR GUT (1,3\*)**  
\*Beurteilungskriterium Praxisnähe und Umsetzbarkeit

# Wir zeigen Ihnen den richtigen Weg für Ihren Erfolg.

Welche Qualifizierungsmaßnahmen haben Sie geplant, um zukünftige Herausforderungen zu meistern? Reagieren Sie nicht, sondern agieren Sie und gestalten Sie aktiv Ihren Erfolg.

Ausgebuchte Seminare mit exzellenten Feedbacks zeigen, dass unsere kurzweiligen, realitätsnahen Seminare, die wir gemeinsam mit dem Median-Verlag anbieten, eine sehr gute Umsetzung im Alltag garantieren.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung in der Akustik für mehr Erfolg in Ihrem Unternehmen.

## 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



QR-Code scannen und  
an unseren aktuellen  
webinaren teilnehmen

# Unser Seminarangebot

Profiseminare ab  
550 €/2 Tage\*

Alle Seminare sind auch bei Ihnen vor Ort,  
mit Ihrem Team zum Wunschtermin möglich! *Ganz individuell*

## PV01: Erfolgreiches Verkaufen in der Akustik unter neuen Bedingungen .....

Gerade wenn sich Marktbedingungen ändern, ist es wichtig durch ein strukturiertes Verkaufsgespräch Kunden zu überzeugen. Erleben Sie, wie Kundengespräche aktiv gesteuert werden können.

- Roter Faden für das Kundengespräch
- Professionelle Fragetechnik für den Akustikkunden
- Mehrwert – Argumentation die überzeugt

- 03. - 04.02.2020
- 16. - 17.03.2020
- 11. - 12.05.2020
- 28. - 29.09.2020

## PV02: Professionelles Verkaufen in der Akustik – Aufbau .....

Im Aufbau-seminar werden die neuen Strategien und Vorgehensweisen für das Tagesgeschäft gefestigt. Mit Hilfe der Typologie erfährt man viel über sich und die verschiedenen Kundentypen, um auch schwierige Kundensituationen zu meistern.

- Chance Zusatzverkauf
- Kundentypen (er)kennen
- Souverän im Reklamations- und Preisgespräch

- 15. - 16.06.2020
- 09. - 10.11.2020

## DF01: Die erfolgreiche Filialleitung .....

Nur wer sein Team erfolgreich führt, kann auch gute Ergebnisse erwarten.

Erhalten Sie Ihre „Werkzeugkiste“ für die erfolgreiche Filialleitung.

- Mitarbeiter- /Zielgespräche
- Kennzahlen für den Erfolg
- Feedback – aber richtig!
- Mitarbeitermotivation / Typologie

- 20. - 21.04.2020
- 12. - 13.10.2020

## Sie erhalten für unsere Seminare jeweils 16 Fortbildungspunkte\*\*

### Unterkunft:

Alleehotel Europa Bensheim (www.Alleehotel.de). Der Teilnehmer rechnet seine Hotelkosten direkt mit dem Seminarhotel ab. Die Reservierung erfolgt durch uns in Ihrem Namen.

### Übertragung und Rücktritt:

Bis zu 30 Tagen vor Seminarbeginn ist ein Rücktritt kostenfrei möglich. Danach wird die gesamte Gebühr fällig. Übertragung an Dritte ist jederzeit möglich.

\* Regulärer Preis 645,- €/2 Tage; Preise inkl. Tagungsverpflegung; Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt

\*\* Die Seminare wurden von dem Expertenbeirat der Anerkennungsstelle für Fort- und Weiterbildung anerkannt und registriert. Eine Kombination von beiden Rabattaktionen ist nicht möglich.



## Wir melden an: .....

1. Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_ Seminarnummer \_\_\_\_\_ Datum \_\_\_\_\_

2. Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_ Seminarnummer \_\_\_\_\_ Datum \_\_\_\_\_

Bitte Zimmerreservierung: \_\_\_\_\_ EZ/DZ \_\_\_\_\_ von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Ort, Datum \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_ Abonent der Hörakustik (10% Rabatt)  ja  nein



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

Faxantwort bitte vollständig ausfüllen  
und senden an: 07841-6408789  
Oder online unter www.kienzle.eu