

Online-Ausbildung zum **Verkaufsberater** in der **Hörakustik**



In 2 bis 4 Wochen zum Verkaufsprofi in der Hörakustik nach dem Kienzle-Konzept!

Im Beratungsgespräch über ein Produkt, dem mit Skepsis begegnet wird, ist es wichtig, dass der/die AkustikerIn Sicherheit ausstrahlt. Holen Sie sich Motivation und sofort umsetzbare Praxistipps in unseren professionellen Webinaren.

Die Webinarmodule reichen vom Preisgespräch über Kundenreklamationen bis hin zum individuellen und persönlichen Typologieprofil.

Unsere professionellen **Webinare** sind die optimale Methode, Kurzseminare jeglicher Art auf zeitsparende, ortsungebundene und effiziente Weise direkt in Ihr Unternehmen zu bringen.



Das Expertenteam von Kienzle Success Cooperation bietet seit vielen Jahren ein hoch spezialisiertes Seminar-, Coaching- und Webinar-Programm für die Branche der Hörakustik. Durch die regelmäßige und enge Zusammenarbeit mit Herstellern und Handel können konsequent Erfolgsstrategien für den Kunden entwickelt werden, um rechtzeitig und ange-

messen auf die sich verändernden Märkte zu reagieren. Mit großer Leidenschaft und Enthusiasmus werden heute durch Kienzle Success Cooperation Akustiker, Mitarbeiter, Verkäufer, Berater und Führungskräfte in der gesamten Akustikbranche erfolgreich trainiert.

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

Viel hilft viel erzielt bei Seminaren genau das Gegenteil!



Haben Sie schon einmal versucht, einen Eimer mit einem Feuerwehrschauch zu füllen?

Seminare sind nachhaltig, wenn die gelernten Inhalte sofort in die Praxis umgesetzt werden können. Ist die Menge der vermittelten Inhalte aber zu groß, bleiben von den nicht umgesetzten Inhalten nach 2 Wochen **nur ca. 1% im Gedächtnis!!**

Das ist der Grund, warum wir in unseren Präsenzseminaren hohen Wert darauf legen, dass vermittelte Inhalte immer direkt durch verschiedene Übungen trainiert werden.

Effektiv und interaktiv!

Eine gute Alternative zu klassischen Seminaren sind unsere speziell für die Hörakustik konzipierten [Webinare](#). Sie vermitteln in Einheiten von 90 bis 180 Minuten spezielle Themenschwerpunkte, und sind interaktiv. Das bedeutet, dass die Teilnehmer wie in einem Präsenzseminar Fragen stellen können, und außerdem durch Übungen und Abfragen immer aktiv in die Schulung eingebunden werden.

Und das alles bequem von Ihrem Arbeitsplatz oder Homeoffice aus!

Wir machen Sie zum erfolgreichen Verkaufsberater

[Webinare](#) sind eine zeitgemäße Form, sich bequem vom Arbeitsplatz oder Homeoffice aus zum Verkaufsprofi weiterzubilden. In kompakten Einheiten bleibt Gelerntes besser im Gedächtnis – mit der jahrzehntelangen Erfahrung aus Tausenden von

Seminaren gelingt, mit praxisnahen Beispielen und Übungen, der Alltagstransfer für die Teilnehmer.

Die Webinarteilnehmer bestimmen selbst Ihre Lerngeschwindigkeit. Für einen optimalen Lernerfolg empfehlen wir 2-4 Einheiten pro Woche zu belegen. **Nach 2 bis 4 Wochen sind Sie ein zertifizierter Verkaufsberater in der Hörakustik.**



Das sagen unsere Seminarteilnehmer:

„Für mich ist Michael Kienzle der Augustinus der Hörakustikbranche“*

Mirko Nikolai, Audimus/Hörgeräte Huth & Dickert GmbH

„Die Welt braucht gute Akustiker, aber die Akustiker brauchen auch gute Trainer!“

Fritz Sijek, Verband der Hörakustiker Österreichs VHÖ

* Augustinus Aurelius (354-430 n. Chr.) ist u. a. bekannt durch sein Zitat: „In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.“

Jetzt zertifizierter Verkaufsberater in der Hörakustik werden.

Mit 11 Modulen werden Sie in wenigen Wochen zum Verkaufsprofi. Jedes Webinar ist auf maximal 9 Teilnehmer beschränkt.

Oder wählen Sie ganz individuell die für Sie passenden einzelnen Module.

Modul 1: Die ersten Sekunden entscheiden

- Professionelle Gesprächseröffnung
- Richtiges Reagieren auf frühe Einwände/ Widerstände/ Skepsis des Kunden „Ich brauche nur ein Kassengerät!“ / „Der HNO-Arzt hat gesagt ...“

Modul 2: Die professionelle Bedarfsanalyse

- Gezielte Gesprächsführung durch Fragetechnik
- Trichterfragetechnik
- Die 3 + 5 Formel

Modul 3: Die Macht der positiven Formulierung

- Den Menschen im Kunden gewinnen
- Positive / negative Formulierungen im Kundengespräch
- Smalltalk, aber professionell!

Modul 4: Etikette im Kundenkontakt

- Knigge für den Kundenkontakt
- Was Du ausstrahlst, ziehst Du an

Modul 5: Refresh Module 1-4

- Auf Wunsch mit Wissensabfrage (Multiple Choice)



Modul 6: Die überzeugende Argumentations- & Präsentationstechnik

- Den Kunden zum gefühlten Experten machen
- Vom Feature zum Nutzen
- Das Auge kauft mit: Wertige Produktpäsentation

Modul 7: Das Preisgespräch

- Psychologie der Preisnennung
- Top down oder Bottom up? Die richtige Mischung machts!
- Souverän im Preisgespräch

Modul 8: Typologie

- Die Platinregel im Kundenkontakt
- Gezielte typgerechte Argumentation
- Individuelles Online-Persönlichkeitsprofil

Modul 9: Schwierige Kundensituationen

- Souverän auch in kritischen Gesprächssituationen
- Reklamation als Chance

Modul 10: Zusatzverkauf

- Vom Hörgerät zum Hörsystem
- Zusatzverkauf als Zusatznutzen

Modul 11 Refresh Modul 6-10

- Für Zertifizierung mit Abschlusstest (Multiple Choice)

Webinardauer und Preise

Ausbildung zum Verkaufsberater
11 x 2 Stunden Live-Webinar
(Entspricht ca. 3,5 Seminartagen)
€ 649,- pro Person
€ 549,- ab drei Anmeldungen
> 6 Anmeldungen machen wir Ihnen ein individuelles Angebot, und auf Wunsch individuelle Inhalte



[Weitere Infos und Webinarausschnitt ansehen](#)

Optionales Online Persönlichkeitsprofil (Modul 8) im Gesamtpaket enthalten; Einzelbuchung 145,- €
Einzelne Webinar-Module erhalten Sie für je 55,- €

