

Erfolgreich verkaufen mit dem besseren Konzept!



Verkaufsstrategie

Kunde

"Speziell bei der
Neuversorgung ist
die Kienzle Broschüre
total genial!
Meine bisherigen
Kunden waren von der
Beratung begeistert!"

Marian Höper
Akustiker

„Veränderungen begünstigen nur den, der darauf vorbereitet ist!“

Louis Pasteur

Dies hat wohl keine Branche so deutlich gespürt wie die Hörakustik. Neue Regelungen bei den Festbeträgen, mit dem daraus resultierenden höheren Anspruch des Kunden auf ein Gerät mit gutem Sprachverstehen, stellen die Akustiker vor neue Herausforderungen.

Um diese Herausforderungen zu meistern, ist es zukünftig wichtiger denn je, durch eine hohe Beratungskompetenz und einem schlüssigen Verkaufskonzept gute Ergebnisse zu erreichen.

Schlüssiges Verkaufskonzept mit hohem Nutzwert

Als Branchenkenner mit über 10 Jahren Erfahrung konnten wir ein stimmiges Verkaufskonzept entwickeln, das neben der professionellen Schulung Ihrer

Mitarbeiter, auch speziell auf das Konzept abgestimmte Unterlagen für den Kunden bietet, ebenso wie einen konkreten Gesprächsleitfaden für die einzelnen Kundentermine bis zum Abschluss der Hörgeräteversorgung:

- ✓ Berücksichtigt neue Versorgungsregelungen
- ✓ Beinhaltet komplette Mitarbeiterqualifikation
- ✓ Einfach in der Anwendung, effektiv im Ergebnis
- ✓ Tools zur Nachhaltigkeit integriert
 - Coaching
 - Webinare
 - Handbuch etc.
- ✓ Guter Start und Akzeptanz der Mitarbeiter durch Starterseminar gewährleistet
- ✓ Kompetenz des Mitarbeiters wird nicht eingeschränkt
- ✓ Sowohl klare Struktur, als auch genügend Flexibilität
- ✓ Erfolgreiches Konzept unter eigenem CI
- ✓ Preis/Leistung stimmt



Michael Kienzle bei der EUHA Landestagung zum Thema „Verkaufen in der Akustik 2.0“



Individuell statt von der Stange!

Die Stärke des Verkaufskonzeptes liegt im perfekten Zusammenspiel der einzelnen Elemente. Durch spezielle Schulungen erreichen wir eine sehr hohe Akzeptanz bei Ihren Mitarbeitern und Sie können damit den gesamten Versorgungsweg effizienter und erfolgreicher gestalten.

Die Elemente des Verkaufskonzeptes:

- ✓ **Professionelle, verkaufsorientierte Kundenbroschüre**
Ihr Leitfaden für das erfolgreiche Kundengespräch
- ✓ **Verkaufshandbuch**
Alle Bereiche des effektiven Kundengesprächs zum Nachlesen und Selbststudium
- ✓ **Kundenpräsentation (PPP oder Tablet-PC)**
Steigen Sie ein in die neue Dimension der Kundenüberzeugung
- ✓ **Nachhaltiges Schulungskonzept vom Profi**
 - Starterseminar für den Erfolg von Anfang an
 - Webinare zur Gewährleistung der Nachhaltigkeit
- ✓ **Optional für Ihren Erfolg**
 - Filialcoachings
 - Testkäufe
 - Schulungsvideos
 - Train the Trainer

Nutzen jetzt auch Sie das Kienzle-Verkaufskonzept und machen Sie Ihren Betrieb sicher für die Zukunft. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Gerne geben wir Ihnen nähere Informationen zu dem Konzept und zeigen Ihnen, wie wir Ihr Unternehmen für mehr Erfolg unterstützen können!

„Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Akustikbetrieb sind professionell geführte Kundengespräche.



Aus diesem Grund entschieden wir uns, unsere Kundengespräche auf den Prüfstand zu stellen.

Herr Kienzle zeigte uns Verbesserungspotentiale auf und machte deutlich, dass die Gespräche zu wenig Struktur hatten. Deshalb und auch weil wir für die neuen Versorgungsregelungen gerüstet sein wollten, entschieden wir uns dafür mit dem Kienzle Beratungskonzept zu arbeiten.

Das Ergebnis: Die Kunden erleben ein strukturiertes und trotzdem individuelles Beratungsgespräch, meine Mitarbeiter arbeiten gerne damit und nicht zuletzt, die Ergebnisse wurden verbessert!“

Uwe Grüne, AUDIAS Hörgeräte



QR-Code scannen
und mehr
über das Konzept
erfahren



Nutzen Sie
unsere **Kompetenz**
für Ihren **Erfolg!**



KIENZLE
SUCCESS COOPERATION

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