



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

Wir zeigen Ihnen den richtigen Weg für Ihren Erfolg.

Hochwertiges Verkaufen und Mitarbeiter erfolgreich zu führen, ist in Zeiten von Social Distancing mit Sicherheit eine Herausforderung. Wir zeigen Ihnen Wege auf, wie Sie trotz, oder gerade wegen der besonderen Zeit Ihre Kunden überzeugen und motivieren sich für eine hoch-

wertige Hörgeräteversorgung zu entscheiden. Nutzen Sie die „Versorgungswelle“ um Ihre Kunden zu begeistern, und um die Zukunft Ihres Unternehmens zu sichern.

In unseren Seminaren holen Sie sich in zwei Tagen das nötige Rüstzeug, und die Motivation für Ihr Daily Business von Trainern, welche (vor)leben, was sie lehren.

- 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
521,25 €/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 besonderen Bedingungen

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

- Roter Faden für das Kundengespräch
- Professionelle Fragetechnik für den Akustikkunden
- Tipps um Kunden zur Wiederversorgung zu motivieren

- 27. - 28.08.2020
- 28. - 29.09.2020
- 19. - 20.10.2020

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

- 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

- 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 695,- €/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.

Wir melden an:

1. Name _____ Vorname _____ Seminarnummer _____ Datum _____

2. Name _____ Vorname _____ Seminarnummer _____ Datum _____

Bitte Zimmerreservierung: _____ EZ/DZ von _____ bis _____

Ort, Datum _____ Firma _____

Unterschrift _____



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

Faxantwort bitte vollständig ausfüllen
und senden an: 07841-6408789
Oder online anmelden unter
www.topinakustik.de/Seminartermine