



Ausgezeichnet als
Top Experte

von

 GRÜNDER.DE

Investition in Weiterbildung ohne Risiko? Bei uns garantiert!

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen!

Effizient und hochwertig verkaufen sowie Mitarbeiter erfolgreich 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 schnell das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen und mit einem strukturierten Gespräch Ihre Kunden und Interessenten aktiv zur richtigen Entscheidung führen.

Motto: Von der Probierstube zum Fachgeschäft!

Jetzt mit Investitionsgarantie

Wir verzichten auf übertriebene Versprechungen, denn wir messen uns lieber an Ihrem Erfolg! Sollten Sie in der ersten Hälfte einer Veranstaltung keine wertvollen Impulse erhalten haben, bekommen Sie Ihr Geld zurück!



Das sagen unsere Teilnehmer:

"Für mich ist Michael Kienzle der Augustinus der Hörakustikbranche"*

Mirko Nikolai, Audimus/Hörgeräte Huth & Dickert GmbH

"Online-Fortbildung 2021 - Spannend, äußerst informativ und alles hat geklappt - perfekt!"

Firma Hörluchs Hörgeräte

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

Fritz Zajicek, 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."


authentisch - inspirierend - konkret

www.topinakustik.de

Intensivseminare mit Erfolgsgarantie

NEU



Es sind oft die kleinen Veränderungen, die den Erfolg ausmachen. In unseren Intensivseminaren erfahren Sie, auf den Punkt gebracht, was erfolgreiche Hörakustiker anders machen, um begeisterte Kunden in wenigen Terminen von hochwertiger Hörtechnik zu überzeugen.

Typisches Feedback unserer Teilnehmer: "Bei mir ist der Knoten geplatzt!" "Das macht ja richtig Spaß!"

Was den Erfolg garantiert:

- Wir bringen die Inhalte auf den Punkt
- Intensivseminar mit 6 Teilnehmern (Platz gleich sichern!)
- Bewährte Praxistipps mit konkreten Gesprächsleitfäden
- Workshopcharakter mit hohem Austausch- & Reflektionsanteil

IS01: Der direkte Weg zum glücklichen Kunden

Präsenzseminar 1 Tag 10.00 bis 16.00 Uhr

Vom Experten eines Fachgeschäftes erwartet der Kunde Unterstützung, um die richtige Entscheidung zu treffen. Das Seminar zeigt Ihnen Wege auf, wie Sie Ihren Expertenstatus nutzen für begeisterte Kunden in weniger Terminen

Inhalte:

Kundengespräche aktiv führen

- Vom Verkaufen zum aktiven Einkaufen
- Gesprächsleitfaden für Bedarfsanalyse und Argumentation

Kunden begeistern - durch den effektiven Anpassprozess

- Mit weniger Terminen zu mehr Kundenbegeisterung
- Gos & No-Gos für die effektive Anpassung

Aktive Differenzierung - Service verkaufen

- Profitipps für unschlüssige Kunden



Mehr Informationen und Seminartermine ansehen?
QR-Code scannen oder:
www.topinakustik.de/seminartermine

Preise inkl. Tagungsverpflegung; Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt

Jetzt gibt es keine Ausrede mehr:

Falls Sie im Laufe des Vormittags keine Inhalte erhalten haben, welche Ihre zukünftigen Kundengespräche optimieren werden, können Sie abreisen, und erhalten Ihre Teilnehmergebühr zurück!

**Intensivseminare
395,- €/1 Tag**

IS02: Souverän im Preisgespräch

Präsenzseminar 1 Tag 10.00 bis 16.00 Uhr

Besonders im Preisgespräch gilt es, Sicherheit auszustrahlen, und dem Kunden mit einer überzeugenden Argumentation Entscheidungssicherheit zu geben. Erhalten Sie konkrete Tipps vom Profi, der lebt, was er lehrt.

Inhalte:

Verkaufsstrategie:

- Top Down oder Bottom up? - Die Mischung macht's!

Psychologie der Preisnennung

- Auf die Formulierung kommt es an!
- Souverän bei frühen Widerständen - (Will nur Kasse/HNO sagt ...)

Überzeugende Preis-WERT Argumentation

- Professionell bei typischen Preiseinwänden: Zu teuer ..., Wettbewerber billiger ..., Rabattforderungen ...

Wöchentliche Erfolgstitps



michael_kienzle_official



Gruppe: Top in Akustik

Praxisnah - anerkannt* - nachwirkend

NEUE INHALTE **2-tägige Präsenzseminare** speziell für die **Hörakustik**

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

OS01: Erfolgreiches Verkaufen in der Akustik unter besonderen Bedingungen

Führen Sie aktiv Ihre Kundengespräche und erfahren Sie, wie Sie auch skeptische Kunden gezielt überzeugen können.

- Umgang mit frühen Widerständen (nur Kasse/HNO hat gesagt etc.)
- Mit der ESB-Formel Vertrauen aufbauen - Roter Faden für das Kundengespräch
- Aktive Gesprächsführung durch gezielte Fragetechnik
- Argumentation, die überzeugt

03. - 04.05.2021
weitere Termine auf
unserer Homepage

OS02: 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.

- Selbstreflektion: Wo stehe ich, wo will ich hin?
- Chance Zusatzverkauf
- Kundentypen (er)kennen
- Souverän im Reklamations- und Preisgespräch

18. - 19.10.2021
weitere Termine auf
unserer Homepage

OS03: 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

07. - 08.06.2021
weitere Termine auf
unserer Homepage

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 Tage vor Seminarbeginn ist ein Rücktritt kostenfrei möglich. Danach wird die gesamte Gebühr fällig. Übertragung an Dritte ist jederzeit möglich.

Preise inkl. Tagungsverpflegung; Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt

* Die Seminare wurden von dem Expertenbeirat der Anerkennungsstelle für Fort- und Weiterbildung anerkannt und registriert.

**Praxisseminare
645,- €/2 Tage**

Anmeldungsformular für unsere (Online)Seminare

Wir melden an:

1. Name _____ Vorname _____ Seminarnummer _____ Datum _____

2. Name _____ Vorname _____ Seminarnummer _____ Datum _____

Bitte Zimmerreservierung: _____ EZ/DZ _____ von _____ bis _____

Ort, Datum _____ Firma _____



Mehr Seminartermine?
QR-Code scannen oder:
www.topinakustik.de/seminartermine

Unterschrift _____

Anmeldung per Fax an: 07841 6408789 oder Email an Info@kienzle.eu
oder online anmelden unter www.TopinAkustik.de

Interaktiv, effektiv, lukrativ Unser digitales Weiterbildungsprogramm

Eine gute Alternative zu klassischen Seminaren sind unsere speziell für die Hörakustik konzipierten Online-Seminare. Wie im Präsenzseminar werden die Teilnehmer aktiv eingebunden und erhalten Praxistipps zur sofortigen Umsetzung. Mit unseren über 8 Jahren Erfahrung in digitalem Lernen, verblüffen wir unsere zahlreichen Teilnehmer immer wieder damit, wie effektiv, informativ und kurzweilig Online-Seminare sein können. Ganz nebenbei erhalten Sie auch Ideen, wie Sie Ihre digitale Kommunikation mit Ihren Kunden verbessern können. Und das bequem von Ihrem Arbeitsplatz oder Homeoffice aus!

DS01: Online-Seminar 1: Bei Anruf Service

- Schatztruhe Kundendatei - Chancen nutzen
- Bei Anruf Termin - Kundenfrequenz erhöhen
- Mit Strategie zum Erfolg - Gesprächsleitfäden, die funktionieren

DS02: Online-Seminar 2: Der direkte Weg zum glücklichen Kunden

- Kundenbegeisterung mit weniger Terminen
- Vom Probieren zum Überzeugen
- Überzeugungstechniken für unschlüssige Kunden

DS03: Online-Seminar 3: Souverän im Preisgespräch

- Umgang mit frühen Preiswiderständen
- Psychologie der Preisnennung
- Souverän bei "zu teuer" oder Rabattforderungen

Dauer 2,5 h. Preis € 145,- je TN; Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt



Mehr Informationen und Termine ansehen?
QR-Code scannen oder:
www.topinakustik.de/webinare



Mit unserem Videokurs haben Sie die Möglichkeit, sich und/oder Ihre Mitarbeiter jederzeit und überall zu qualifizieren. Die typischen Kundensituationen werden anhand von Videobeispielen erläutert und Sie erhalten konkrete

Praxistipps. Außerdem erhalten Sie Handouts mit Übungen bzw. Gesprächsleitfäden, mit welchen Sie auch alle Inhalte autodidakt trainieren können.



Videotraining zum Verkaufsberater in der Hörakustik

Das Videotraining beinhaltet Übungen, Gesprächsleitfäden und Checklisten für das erfolgreiche Kundengespräch. Zum Beispiel:

- *In der Hörakustik ist alles anders! Oder?*
- *Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!*
- *Souverän bei typischen Einwänden: Will nur Kasse/HNO-Arzt hat gesagt/ etc.*
- *Kundenreklamation als Chance*
- *Hörgerätepräsentation: Der Teufel steckt im Detail*
- *Zusatzverkauf ist Service am Kunden*



Der "Werkzeugkoffer" für Ihre professionellen Kundengespräche!

- *Kompletter Kurs Videotraining zum Verkaufsberater in der Hörakustik*
- *Verkaufs- und Beratungsbroschüre*
- *Webinare*
- *Verkaufshandbuch*



Mehr Informationen über den Videokurs erhalten?
QR-Code scannen oder:
www.topinakustik.de