

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:

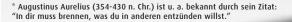
"Für mich ist Michael Kienzle der Augustinus* der Hörakustikbranche"

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





Intensivseminare



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

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!



ISO1: 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 ISO2: 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 Buttom up? - Die Mischung machts!

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 ...





 $\label{thm:preise} \textit{Preise inkl. Tagungsverpflegung; Alle Preise zzgl. gesetzl. \ \textit{MwSt} \\$

Praxisnah - anerkannt* - nachwirkend 2-tägige Präsenzseminare 2-tägige Präsenzseminare speziell für die Hörakustik

EU	E INHALLE speziell für die HOLOF	(USTIK	
	ninare sind auch bei Ihnen vor Ort, Earl Earl individuell		
0501:	Erfolgreiches Verkaufen in der Akustik unter besonderen Bedingunger Führen Sie aktiv Ihre Kundengespräche und erfahren Sie, wie Sie auch skeptische Kunden 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	gezielt 07 0 weiter	08.03.2022 e Termine auf er Homepage
0\$02:	Professionelles Verkaufen in der Akustik – Aufbau	ypen, weiter	31.05.2022 re Termine auf er Homepage
0\$03:	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	28. - weite	29.03.2021 re Termine auf er Homepage
Unterkun Alleehote dem Sem Übertrag Bis zu 30	chalten für unsere Seminare jeweils 16 Fortbildungspunkte* Inft: Lel Europa Bensheim (www.Alleehotel.de). Der Teilnehmer rechnet seine Hotelkosten direkt mit Ininarhotel ab. Die Reservierung erfolgt durch uns in Ihrem Namen. Jung und Rücktritt: Tage vor Seminarbeginn ist ein Rücktritt kostenfrei möglich. Danach wird die gesamte Gebühr fällig. Ung an Dritte ist jederzeit möglich.	Praxissem 645,- €/2	inare Tage
Preise inl	kl. Tagungsverpflegung; Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt ninare wurden von dem Expertenbeirat der Anerkennungsstelle für Fort- und Weiterbildung anerkannt un	d registriert.	
•••••		• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •
	eldungsformular für unsere (Online)Seminare		
wir ine	elden an:		
Name	Vorname Seminarnummer	Dat	um
2. Name	Vorname Seminarnummer	Dat	um
Bitte Zin	nmerreservierung:EZ/DZ vonbis		nr Seminartermine Code scannen oder

Firma

Anmeldung per Fax an: 07841 6408789 oder Email an Info@kienzle.eu

oder online anmelden unter www.TopinAkustik.de

www.topinakustik.de/seminartermine

Ort, Datum

Unterschrift

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 effekiv, 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 € 195,-- 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.



Jetzt auch als APP



Kienzle Academy



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

