

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



Mit 4 Modulen zum Verkaufsprofi in der Hörakustik!

Wenn Kunden nicht mit hoher Motivation sich für ein Produkt entscheiden sollen, und es gleichzeitig hohe Preisdifferenzen am Markt gibt, 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 persönlichen Kontaktaufbau über Kundeneinwände bis hin zum professionellen Preisgespräch.

Unsere professionellen und motivierenden Online-Workshops sind eine optimale Methode, um effektiv, interaktiv und ortsungebunden sich und Ihre Mitarbeiter\*Innen zu qualifizieren.



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.

Am Risisee 4 · 77855 Achern  
Telefon 07841-681601  
info@kienzle.eu  
www.Topinakustik.de

# Jetzt professioneller Verkaufsberater in der Hörakustik werden.

Mit 4 Modulen werden Sie in wenigen Wochen zum Verkaufsprofi.  
Nach der Buchung wählen Sie bequem die für Sie passenden Termine.  
Alternativ können Sie die Module auch einzeln buchen. **Gleich Wunschtermin sichern, maximal 10 Teilnehmer\*innen je Modul!**



## Modul 1: Wie Du startest so liegst Du im Rennen

- Professionelle Gesprächseröffnung - Kunden emotional erreichen
- Richtiges Reagieren auf frühe Einwände/Widerstände/ Skepsis des Kunden: „Ich brauche nur ein Kassengerät!“/ „Der HNO-Arzt hat gesagt ...“ etc.
- Strategien zur aktive Differenzierung vom Mitbewerber
- Roter Faden für das Kundengespräch

### Termine:

- 11.05 09:00 bis 12:00 Uhr
- 18.05 09:00 bis 12:00 Uhr
- 02.06 09:00 bis 12:00 Uhr
- 07.06 14:00 bis 17:00 Uhr

## Modul 2: Die professionelle Bedarfsanalyse

- Gezielte Gesprächsführung durch Fragetechnik
- Öffnende Einstiegsfragen - Gesprächsleitfaden für verschlossene Kunden
- Mit der Trichterfragetechnik die Basis für die Argumentation legen
- Die 3 + 5 Erfolgsformel

### Termine:

- 02.06 14:00 bis 17:00 Uhr
- 08.06 09:00 bis 12:00 Uhr
- 17.06 09:00 bis 12:00 Uhr

## Modul 3: Probierst Du noch, oder überzeugst Du schon?

- Wer überzeugen will muss nützlich sein (Goethe)
- Vom Vorteil zum Kundennutzen mit der Nutzenbrücke
- Mit Storytelling Kunden begeistern
- Visualisierte Argumentation die ankommt

### Termine:

- 20.06 09:00 bis 12:00 Uhr
- 28.06 09:00 bis 12:00 Uhr
- 07.07 09:00 bis 12:00 Uhr

## Modul 4: Souverän im Preisgespräch

- Psychologie der Preisnennung
- Top down oder Bottom up? Die richtige Mischung machts!
- Gezielt zum Abschluss => Kunden Entscheidungssicherheit geben
- Souverän bei: "Zu teuer!"

### Termine:

- 07.07 14:00 bis 17:00 Uhr
- 15.07 09:00 bis 12:00 Uhr
- 20.07 09:00 bis 12:00 Uhr

Jedes Modul inkl. Handout mit konkreten Gesprächsleitfäden



### Webinardauer und Preise

Ausbildung zum Verkaufsberater 4 Module à ca.  
3 Stunden Online-Workshop

€ 549,-- pro Person

€ 499,-- ab drei Anmeldungen

€ 149,-- Einzelbuchung Modul 1 - 4

Alle Module sind auch exklusiv für Ihr Team buchbar

Weitere Infos: [TopinAkustik.de](http://TopinAkustik.de)

# 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 Online Workshops. Sie 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!**

## Nachhaltigkeit garantiert!

In kompakten Einheiten bleibt Gelerntes besser im Gedächtnis! Durch unsere Erfahrung aus tausenden von Seminaren gelingt es den Teilnehmer\*innen leicht, die Ergebnisse der praxisnahen Beispiele und Übungen, in Ihren Alltag zu transferieren. Nach jedem Modul gilt es Aufgaben im daily Business umzusetzen. Die Erfahrungen werden im kommenden Workshop dann aufgearbeitet.

**Die Erfolge im Kundenkontakt motivieren und sichern die Nachhaltigkeit!**

## Das sagen unsere Seminarteilnehmer:

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

Mirko Nikolai, Audimus Hörgeräte Huth & Dickert GmbH

*"Das Seminar war eine echte Bereicherung, und hat mich sehr motiviert. Ich konnte viel für meine tägliche Arbeit mitnehmen. Vielen Dank."* Yana Jepsen, Firma Hörcomfort

*"Die Welt braucht gute Akustiker, aber die Akustiker brauchen auch gute Trainer!"*

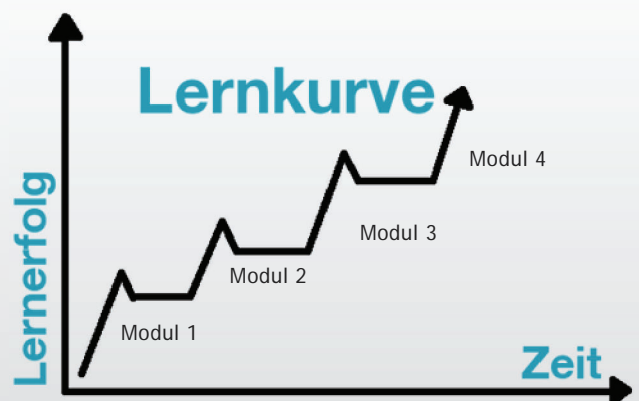
Fritz Sijek, Verband der Hörakustiker Österreichs VHÖ

Sehr spannendes Online-Seminar hat mir sehr geholfen für meine zukünftige Verkaufsstrategie, vielen Dank!

Wiedenmann & Philipp

Hat Spaß gemacht, man konnte einige Formulierungen sehr gut für sich mitnehmen und diese sind sehr gut auch in der Praxis umsetzbar. Wir fanden es sehr interaktiv und positiv. Vielen Dank! Hörstudio Schirner

Vielen Dank! Erneut wieder ein Highlight – sowohl in Bezug auf Inhalt, als auch auf Motivation! Ich bin immer wieder von Ihren praxisnahen Anleitungen insbesondere den Formulierungsideen & Tipps begeistert. Trotz der vielen Seminare in über 20 J. Berufserfahrung gefallen mir bei Ihnen besonders die sehr realitätsnahen Übungen...und das individuelle direkte Feedback – alles kann sofort eingesetzt und umgesetzt werden! = direkter 100% iger Nutzen & Top-Weiterempfehlung!  
Claudia Vogler-Bergmann, Vogler Akustik/Optik



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