

# Online-Ausbildung zum Verkaufsberater in der Hörakustik



## Mit 4 Modulen zum Verkaufsprofi!

Kommen Kunden mit wenig Motivation aber hoher Preis-sensibilität in Ihr Fachgeschäft, ist es wichtig, dass Sie anstelle von Hörgeräten über Ihr Leistungspaket sprechen und Sicherheit ausstrahlen. Holen Sie sich sofort umsetzbare Praxistipps in unseren Präsenzseminaren oder interaktiven Online Workshops.

**Viel hilft viel erzielt  
bei Seminaren  
genau das Gegenteil!**



## Haben Sie schon einmal versucht, einen Eimer mit einem Feuerweherschlauch zu füllen?

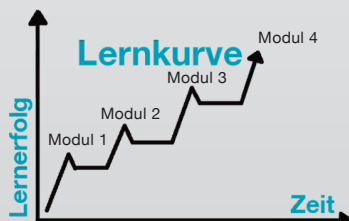
Seminare sind dann nachhaltig, wenn die gelernten Inhalte sofort in die Praxis umgesetzt werden können. Ist die Menge der vermittelten Inhalte zu groß, bleiben von den Inhalten nach 2 Wochen **nur ca. 1% im Gedächtnis!!** Aus diesem Grund legen wir in unseren Präsenzseminaren großen Wert darauf, dass 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 in der Hörakustik 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:

*"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**

*"Michael Kienzle ermutigte uns dabei, durch seine erfrischende und motivierende Art Dinge mal anders anzugehen, aus der eigenen Komfortzone auszubrechen. Hinzu kommt, dass die Teilnahme an seinen Online-Workshops bequem ist, ohne Anfahrt und Übernachtung. Die Gesprächsleitfäden, die konkreten Aufgabenstellungen zwischen den einzelnen Workshops und die stetige Suche nach dem positiven Kern verbesserten unsere Prozesse nachhaltig. Empfehlenswert!"*

**Eva Keil-Becker Becker Hörakustik**

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

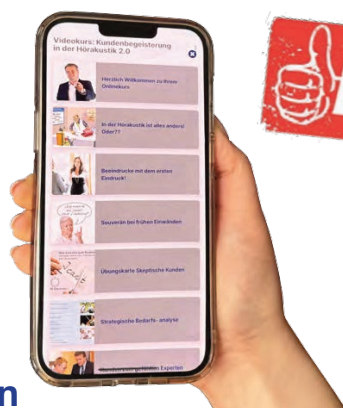
**Wiedenmann & Philipp**

*"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**

# Seminare zum professionellen Verkaufsberater in der Hörakustik

Mit den Inhalten unserer 4 Module erhalten Sie das Rüstzeug für professionelle Kundengespräche. Dabei können Sie wählen zwischen einer Umsetzung in einem 2-tägigen Präsenzseminar oder 4 Online-Workshops á 3 Stunden.



Bei Buchung des Kurses (Modul 1-4) erhalten Sie unsere innovative Lernapp als Bonus! (Wert 295,-€)

## 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

### Online - Termine:

14.04.25 - 09:00 -12:00 Uhr  
30.04.25 - 09:00 -12:00 Uhr  
16.05.25 - 09:00 -12:00 Uhr



klick or scan



## Modul 2: Vom Bedarf zum Bedürfnis

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

### Online - Termine:

16.05.25 - 14:00 -17:00 Uhr  
27.05.25 - 14:00 -17:00 Uhr  
10.06.25 - 09:00 -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

### Online - Termine:

17.06.25 - 09:00 -12:00 Uhr  
23.06.25 - 09:00 -12:00 Uhr  
17.07.25 - 09:00 -12:00 Uhr

## Modul 4: (Einzelbuchung möglich) 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!" / XY ist aber billiger"

### Online - Termine:

04.07.25 - 09:00 -12:00 Uhr  
17.07.25 - 14:00 - 17:00 Uhr  
08.08.25 - 09:00 - 12:00 Uhr



klick or scan



## Modul Top am Telefon: (Einzelbuchung möglich) Mit dem Telefon Kunden (re)aktivieren

- Mit dem Telefon Service "verkaufen"
- "Schatztruhe" Kundenkartei nutzen/ Frequentierung potentieller Kunden steigern
- Gos & No-Gos am Telefon
- Gesprächsleitfäden für das erfolgreiche Telefonat

### Online - Termine:

14.04.25 - 14:30 -17:00 Uhr  
15.05.25 - 09:30 - 12:00 Uhr



klick or scan



## 2 tägiges Präsenzseminar Verkaufen (Inhalt der Module 1-4)

**Organisation:** Seminarort ist Achern • Max. 8 Teilnehmer! • Jetzt Platz sichern!!  
**Konditionen:** €745,- (2 Präsenztage inkl. Tagungsverpflegung exkl. Übernachtung)  
**Termine:** 13.-14.05.25 & 26.-27.09.25



klick or scan



### Info's zu den Modulen und Konditionen

Der Kurs zum Verkaufsberater kann Online in 4 Modulen á 3 Stunden, oder als Präsenz-Seminar an 2 Tagen stattfinden. (Auch bei Ihnen vor Ort zum Wunschtermin!)

#### Ihre Investition (alle Preise netto):

- € 595,- je Teilnehmer (4 Onlinemodule ein Zugang)
- € 195,- je Teilnehmer (Einzelbuchung Modul 4 oder Modul Telefon)

#### Exklusive Buchung für Ihr Team:

€ 1.295,- je Online-Modul (max. 12 Teilnehmer) Weitere Infos: [Topinakustik.de/seminartermine](http://Topinakustik.de/seminartermine)

