

Ausbildung zum Verkaufsberater in der Hörakustik



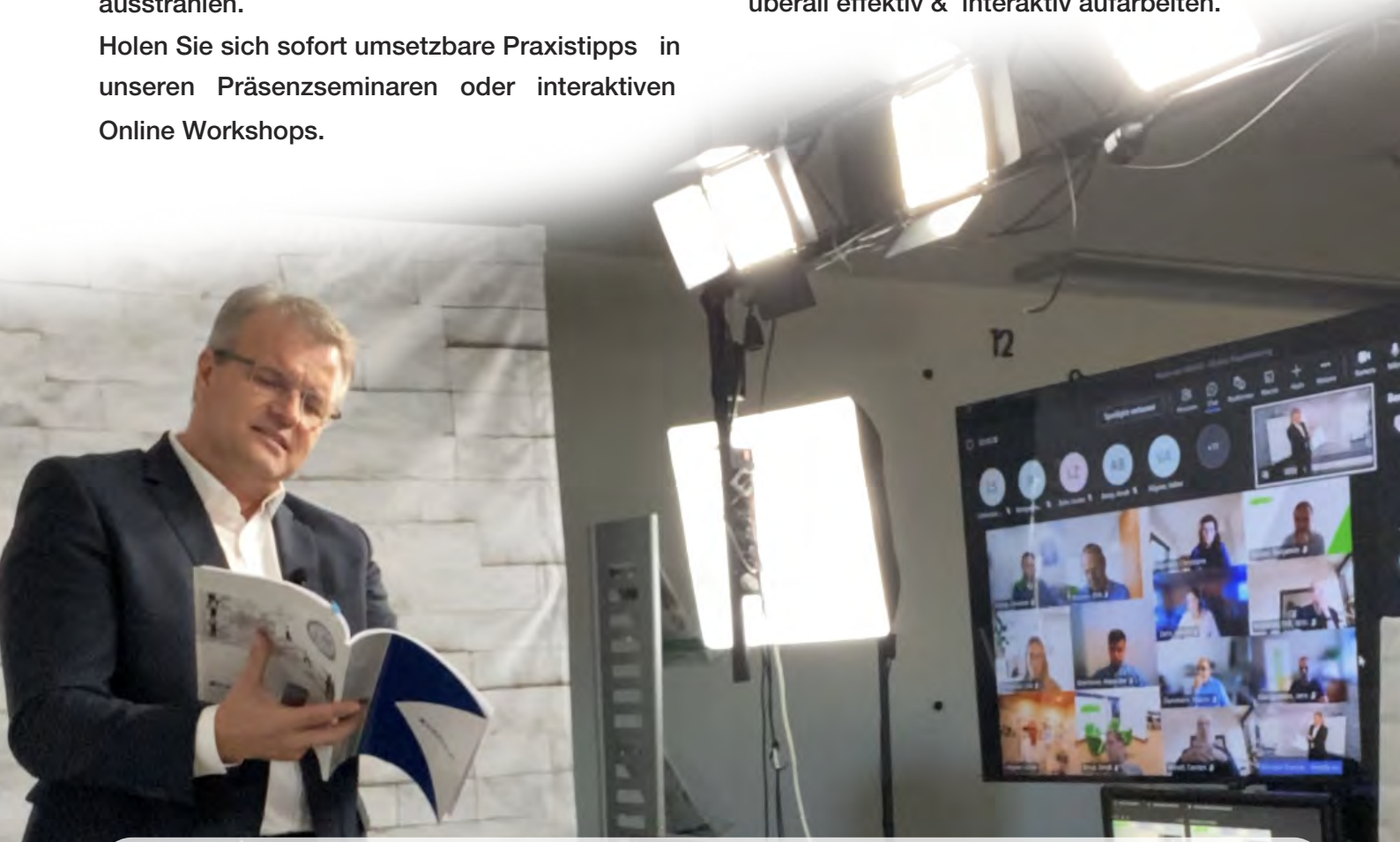
Mit 4 Modulen zum Verkaufsprofi in der Hörakustik!

Wenn Kunden mit wenig Motivation aber hoher Preissensibilität in Ihr Fachgeschäft kommen, 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.

Aktion: Alle Buchungen des Kurses zum Verkaufsberater erhalten kostenfrei als Bonus unsere innovative Lernapp. (Wert € 295,--)

Damit können Sie alle Inhalte jederzeit und überall effektiv & interaktiv aufarbeiten.



Das Expertenteam von Kienzle Success Cooperation bietet seit vielen Jahren ein hoch spezialisiertes Seminar-, Coaching- und Webinar-Programm für die Branche der Hörakustik an. Durch die Zusammenarbeit mit Herstellern, Verbänden und Handel können konsequent Erfolgsstrategien für den Kunden entwickelt werden, um rechtzeitig und an-

gemessen 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 Rissee 4
77855 Achern
Telefon 07841-681601
info@kienzle.eu
www.Topinakustik.de**

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



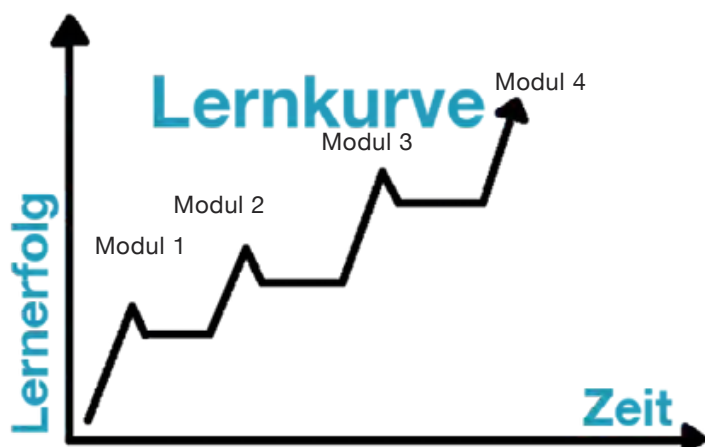
Haben Sie schon einmal versucht, einen Eimer mit einem Feuerwehrschauch zu füllen?

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!

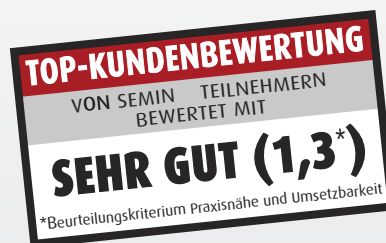
Eine gute Alternative zu klassischen Seminaren sind unsere speziell für die Hörakustik konzipierten Online Workshops. Sie sind interaktiv. Das bedeutet, dass die Teilnehmer wie in einem Präsenzseminar Fragen stellen können, und außerdem durch Übungen und Abfragen immer aktiv in die Schulung eingebunden 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!**



Feedback der 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

"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."

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 à 3 Stunden.

KIENZLE

authentisch · inspirierend · konkret



85 Bewertungen auf ProvenExpert.com

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 - Termin:

27.03.26 - 09:00 -12:00 Uhr

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 - Termin:

10.04.26 - 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 - Termin:

24.04.26 - 09:00 -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!" / XY ist aber billiger"

Online - Termin:

05.05.26 - 09:00 -12:00 Uhr

2 tages Präsenzseminar Verkaufen (Inhalt der Module 1-4)

Organisation: Seminarort ist Achern • Max. 8 Teilnehmer! • Jetzt Platz sichern!!

Konditionen: € 795,- (2 Präsenztage inkl. Tagungsverpflegung exkl. Übernachtung)

Termine: 07.-08.04.26 oder 17.-18.06.26

[Anmeldelink hier klicken](#)

Aktion: Sie erhalten unsere innovative Lernapp als Bonus!



Kienzle Academy



**mehr Infos
zur App**

Info's zu den Modulen und Konditionen

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

Ihre Investition:

€ 595,- je Teilnehmer (4 Onlinemodule ein Zugang)

Buchung Kurs Modul 1-4 [hier klicken](#)

Exklusive Buchung für Ihr Team

€ 1.295,- je Online-Modul (max. 12 Teilnehmer)

Weitere Informationen auf : [Topinakustik.de](https://www.topinakustik.de) • Alle Preise netto

