

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:

"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**

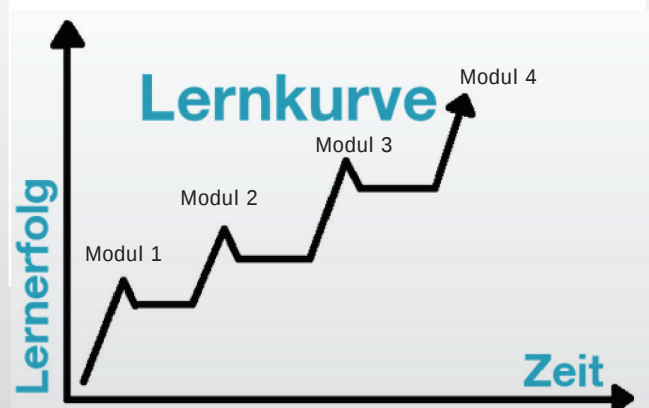
"Michael Kienzle ermutigte uns dabei- durch seine erfrischende und motivierende Art- Dinge mal anders anzugehen, aus der eigenen Komfortzone auszubrechen. Hinzu kommt, dass die Teilnahme an seinen Online-Workshops bequem ist- ohne Anfahrt und Übernachtung. Die Gesprächsleitfäden, die konkreten Aufgabenstellungen 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**

"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



Jetzt professioneller Verkaufsberater in der Hörakustik werden.

Kundengespräche in der Hörakustik haben sich verändert. **Hohe Preisdifferenzen verunsichern Kunden** und verlangen überzeugende und souveräne Hörakustiker*innen. Wollen Sie dazugehören? Dann nutzen Sie unsere Kompetenz wie schon viele Kolleg*innen vor Ihnen und freuen Sie sich auf **begeisterte Kunden in 2024.**



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

**Anders als Andere!
So werden Kunden zu Fans!**

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

**Umso mehr ich vom Kunden weiß,
umso einfacher kann ich
überzeugen!**

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

**Verkaufen Sie keine Hörgeräte,
sondern Hörlösungen welche
Kunden faszinieren!**

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"

**"Bei genauer Betrachtung steigt
mit dem Preis die Achtung!"
Wilhelm Busch**

Jedes Modul mit Handout, Aufgaben und konkreten Gesprächsleitfäden!



Info's zu den Modulen und Konditionen

Der Kurs zum Verkaufsberater kann Online in 4 Modulen à 3 Stunden, oder in Präsenz bei Ihnen vor Ort an 2 (Einzel)Tagen stattfinden.

Ihre Investition:

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

€ 195,-- je Teilnehmer (Einzelbuchung Modul 1 - 4)

Exklusive Buchung für Ihr Team zum Wunschtermin:

€ 1.250,-- je Online - Modul (max. 12 Teilnehmer)

[Für weitere Informationen und Termine hier klicken](#)