

Jetzt anmelden!

Methoden Lehrgespräche Diskussionen Gruppenübungen Einzelarbeiten	Dauer 1,5 Tage Freitag, 14.00–18.00 Uhr Samstag, 8.30–15.30 Uhr
Ort Akademie für Hörakustik Bessemerstraße 3 23562 Lübeck	Teilnehmerzahl 12 Teilnehmer

Seminarinhalte

- Persönlich wachsen an den Aufgaben eines Hörakustikers
- Der Prozess der verkaufsorientierten Beratung – flexibel und strukturiert zum Verkaufserfolg
- Die kundenorientierte Begrüßung
- Die Bedarfsermittlung – die Kunst des Fragens
- Produktpräsentation und Nutzenargumentation – die Kunden wirklich überzeugen
- Der Vorabschluss – der Weg zum Ziel
- Einwandbehandlung – Kunden motiviert überzeugen
- Fallbeispiele aus der Praxis

Bei Rückfragen stehen wir gern zur Verfügung:

Akademie für Hörakustik

Frau Nicole Krabbenhöft

Tel.: 0451 5029-158

Fax: 0451 5029-109

E-Mail: n.krabbenhoeft@afh-luebeck.de

www.afh-luebeck.de



Akademie für
Hörakustik

Seminar für
angehende Akustiker

Verkaufsorientierte
Beratung

In Zusammenarbeit mit:



Bundesoffene
Landesberufsschule für
Hörakustiker und Hörakustikerinnen

BUNDESVERBAND DER
HÖRGERÄTE-INDUSTRIE
HÖREN IST HIGH TECH



Menschen verstehen und besser beraten

In diesem Seminar erhalten Sie ein 100-seitiges Arbeitsbuch „Verkaufsorientierte Beratung“, das Sie bei Ihrer individuellen Umsetzung des Seminarwissens in der Praxis unterstützt. Zudem erhalten Sie ein personalisiertes Ergebnisprofil der im Seminar behandelten Verkaufskompetenzen. Durchgeführt wird das Seminar von Vertriebsprofis, die für Sie spannende Praxisbeispiele vorbereitet haben. Die Seminarteilnahme und das Arbeitsbuch sind für Sie kostenlos.

Mit Ihrer Teilnahme legen Sie den Grundstein für Ihren Erfolg in der Kundenberatung.

Wir freuen uns auf Sie!

Seminarziele

Im Mittelpunkt des Seminars stehen die Anforderungen an Ihre zukünftige Rolle als verkaufsorientierter Berater. Das heißt, Sie lernen Beratungsgespräche aktiv und kundenorientiert zu gestalten.

Hier bekommen Sie die Antworten, die Sie brauchen!

- Wie überzeuge ich einen Kunden, dass die Investition in ein hochwertiges Hörsystem sinnvoll ist?
- Worauf kommt es bei der Bedarfsanalyse tatsächlich an?
- Wie gehe ich mit unterschiedlichen Kundentypen um?

Aus dem Alltag eines Hörakustikers

Haben Sie diese Aussagen auch schon oft gehört?

„Könnte ich
das sechste Gerät
noch mal haben?“

„**Wieso** wollen
Sie das wissen?“

„**Ich kann**
noch gut hören!“

„Das ist mir
aber **zu teuer!**“



Ihr Trainerteam

Seit 2009 sind 28 Trainer mit langjähriger Praxis und mindestens 5 Jahren Trainingserfahrung für uns tätig. Wir haben bereits mehr als 2.400 Teilnehmer in mehr als 210 Gruppen trainiert.

Und das sagen die Teilnehmer

- „Vielen Dank an die Trainer! Ich habe viel gelernt und es hat großen Spaß gemacht.“
- „Eine Menge praktischer Tipps von erfahrenen Trainern.“
- „Die Teilnehmer wurden aktiv mit eingebunden.“
- „Die Rollenspiele und Gruppenarbeiten sind sehr effektiv und praxisnah.“
- „Genügend Zeit um individuelle Probleme zu bearbeiten.“
- „Ich versuche, das Besprochene im Berufsalltag umzusetzen.“
- „Super Seminar. Vielen Dank!“