

Erfolgreich verkaufen mit dem besseren Konzept!



„Veränderungen begünstigen nur den, der darauf vorbereitet ist!“

Louis Pasteur

Dies wird wohl keine Branche in 2013 so deutlich spüren wie die Hörakustik. Neue Regelungen bei den Festbeträgen mit dem daraus resultierenden höheren Anspruch des Kunden auf ein Gerät mit gutem Sprachverstehen, stellen die Akustiker vor neue Herausforderungen.

Um diese Herausforderungen zu meistern, ist es zukünftig wichtiger denn je, durch eine hohe Beratungskompetenz und einem schlüssigen Verkaufskonzept gute Ergebnisse zu erreichen.

Als Branchenkenner mit über 10 Jahren Erfahrung erleben unsere Seminarteilnehmer, dass erfolgreiches Verkaufen in der Akustik richtig Spaß machen kann und schon kleine Veränderungen viel bewirken.

Anders als andere trainieren wir dabei nicht nur die Verkaufsrhetorik, sondern können Sie auf Wunsch auch gerne bei der Optimierung Ihres individuellen Beratungskonzeptes unterstützen.

Dabei entscheiden Sie, ob Sie Tipps und Anregungen zur Optimierung Ihres bisherigen Konzeptes erhalten, oder Sie alternativ unser bereits in der Praxis bewährtes Verkaufskonzept einsetzen, um zu-

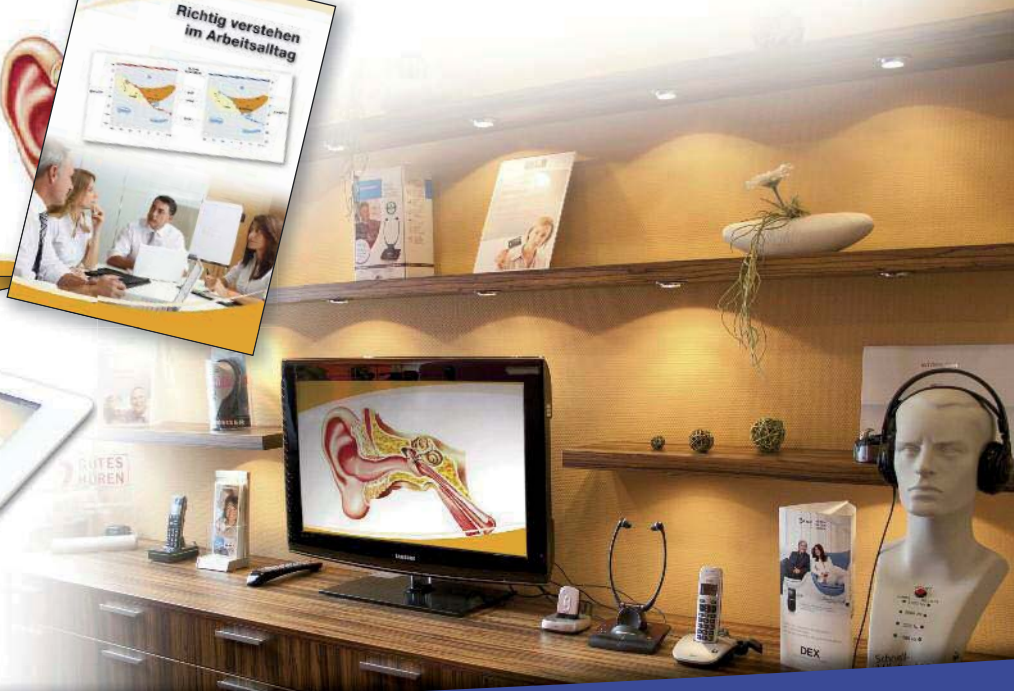
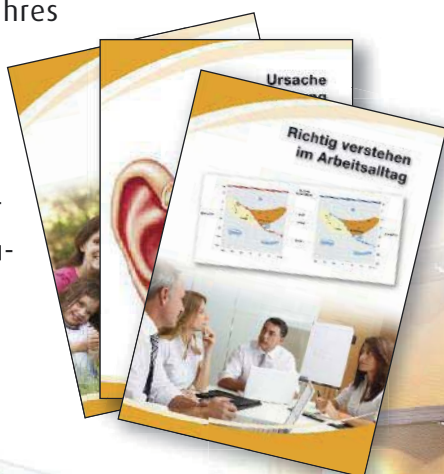
künftig Ihren gesamten Versorgungsweg effizienter und erfolgreicher zu gestalten.

Neben professionellen Unterlagen für den Kunden umfasst das Konzept konkrete Gesprächsleitfäden für die einzelnen Kundentermine bis zum Abschluss der Hörgeräteversorgung.

Außerdem gibt es in Kürze zusätzlich ein anspruchsvolles, unabhängiges Beratungstool, das auf einem TV-Monitor oder Tablet-PC die Beratung des Kunden optimal unterstützt.

Vertrauen Sie dem Komplettanbieter mit der meisten Erfahrung. Denn ob Schulungen durch die speziellen Median-Verlag-Seminare, individuelle Qualifizierungsmaßnahmen bei Ihnen vor Ort, oder eine professionelle Beratung für Ihr maßgeschneidertes Erfolgskonzept, wir unterstützen Sie gerne für Ihren Erfolg!

KOMPETENT - MOTIVIEREND - HERSTELLERUNABHÄNGIG



Individuell statt von der Stange!

Status Quo

Analyse der IST-Situation

Ausarbeitung der Erfolgskonzeption

auf Basis der Unternehmens-Philosophie und -Strategie.
Welche Maßnahmen bringen den schnellen Erfolg?

Unternehmensorganisation

Optimierung der Prozesse
Erträge steigern

Unternehmensleitbild

Was ist unser erfolgreicher Weg
„agieren statt reagieren“

NEU!

Verkaufskonzept

- Professionelle Verkaufsunterlagen
- Kunden gezielt überzeugen

Team/Motivation

Alleine stark - gemeinsam unschlagbar

Mitarbeiterqualifikation

Stärken stärken - Schwächen schwächen
Souverän im Kundengespräch

Testkäufe

- Reflektion der eigenen Stärken und Schwächen
- wie werden wir wahrgenommen?

Filialcoaching

- mehr Praxisnähe geht nicht
- sofortige Optimierung
- Nachhaltigkeit garantieren

Führungskultur

- Filialleitertraining
- Effektive Besprechungen



Seminare die Sie weiterbringen!

Ausgebuchte Seminare mit exzellenten Feedbacks sind für uns die Motivation, auch in 2013 gemeinsam mit dem Medianverlag Seminare für Akustiker anzubieten.

Welche Qualifizierungsmaßnahmen haben Sie geplant, um zukünftige Herausforderungen zu meistern? Reagieren Sie nicht, sondern agieren Sie und gestalten Sie aktiv Ihren Erfolg.

Das sagen unsere Seminarteilnehmer:

„Das Seminar löste meine innere Blockade und Hemmschwelle, so dass ich wieder sehr viel lockerer im Berufsalltag auch mit hohen Zuzahlungen umgehen konnte!“

Corina Hessel

„Herr Kienzle versteht es, die Teilnehmer in seinen Bann zu ziehen und die Ziele des Seminars umzusetzen...ich habe viele hilfreiche Dinge gelernt - Toll!“

Günter Plaggenborg

„... Klasse Beispiele, eine leidenschaftliche Präsentation, gepaart mit Ausgewogenheit zwischen Theorie und praktischen Übungen... ich freue mich sehr darauf das Gelernte in den nächsten Gesprächen anzuwenden.“

Ulf Maringer

„... ein praxisbezogenes und kurzweiliges Seminar! Erstaunlich wie viel effizienter ich durch die Anwendung der richtigen Fragetechnik zum Ziel komme.“

Nils Otterpohl

UNSERE ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

- ✓ Hoher Praxisbezug
- ✓ Kurzweiliger und motivierender Seminarcharakter
- ✓ Experten mit Erfahrung in der Akustik
- ✓ Wertschätzender, respektvoller Umgang mit den SeminarteilnehmerInnen
- ✓ Werkzeuge zur einfachen Umsetzung und Sicherung der Nachhaltigkeit

Profitieren auch Sie von unserer Erfahrung in der Akustik für den Erfolg Ihres Unternehmens.

„Gute Mischung von Lob, Kritik und Ausblick auf bessere Umsetzung. Angenehme Atmosphäre, gute Übungen, viele gute Tipps zur Umsetzung in der Praxis.“

Jennifer Neitzert

„Ich habe nun ein besseres Gefühl den Kunden optimal zu beraten und zu versorgen ohne ihn „über den Tisch zu ziehen“.“

Christina Remy

„... ein umfangreiches, realitätsnahes und verständliches Seminar, welches eine sehr gute Umsetzung in der Praxis garantiert.“

Ulf Wagner

TOP-KUNDENBEWERTUNG

VON SEMINARTEILNEHMERN
BEWERTET MIT

SEHR GUT (1,4*)

*Beurteilungskriterium Praxisnähe und Umsetzbarkeit



Unser Seminarangebot

**Profiseminare ab
495,-€/2 Tage*
245,-€/1 Tag***

- PV01: Professionelles Verkaufen in der Akustik¹⁾:**
Gerade wenn Marktbedingungen sich ändern ist es wichtig durch ein strukturiertes Verkaufsgespräch Kunden zu überzeugen. Erleben Sie, wie Kundengespräche aktiv gesteuert werden können.
- Roter Faden für das Kundengespräch
 - Professionelle Fragetechnik für den Akustikkunden
 - Mehrwert – Argumentation die überzeugt
25. – 26.02.2013
 13. – 14.05.2013
- UF01: Unternehmensfitness bei sich verändernden Marktbedingungen²⁾:**
Vor dem Kundenkontakt steht die Strategie. Welchen Weg gehen Sie gemeinsam mit Ihrem Team in eine erfolgreiche Zukunft?
- Richtig entscheiden: Entscheidungstechniken nutzen
 - Unternehmensausrichtung: Zukunft aktiv gestalten
 - Team-Fitness: Die ganze Power Ihres Teams abrufen
22. – 23.04.2013
- PV02: Professionelles Verkaufen in der Akustik – Aufbau –¹⁾**
Im Aufbau-seminar werden die neuen Strategien und Vorgehensweisen für das Tagesgeschäft gefestigt. Mit Hilfe der Typologie erfährt man viel über sich und die verschiedenen Kundentypen um auch schwierige Kundensituationen zu meistern.
- Chance Zusatzverkauf
 - Kundentypen (er)kennen
 - Souverän im Reklamations- und Preisgespräch
16. – 17.09.2013
- DF01: Die erfolgreiche Filialleitung¹⁾:**
Nur wer sein Team erfolgreich führt kann auch gute Ergebnisse erwarten. Erhalten Sie Ihre „Werkzeugkiste“ für die erfolgreiche Filialleitung.
- Mitarbeiter- /Zielgespräche
 - Kennzahlen für den Erfolg
 - Feedback – aber richtig!
 - Mitarbeitermotivation / Typologie
24. – 25.06.2013
 14. – 15.10.2013
- ZV01: Zusatzverkauf - Chancen nutzen¹⁾:**
Speziell in der Akustik wird das Potential des Zusatzverkaufes oft nicht genutzt. Mit der richtigen Umsetzung verkaufen Sie in Zukunft nicht mehr Produkte, sondern Lösungen!
- Professionelle Produktpräsentation
 - Mit Strategie zum Ziel
 - Praxistipps für mehr Erfolg
- 27.02.2013
 15.05.2013

Trainer: Michael Kienzle¹⁾ / Dr. Michael Ullmann²⁾ - Info`s unter www.kienzle.eu
Unterkunft: Alleehotel Europa Bensheim (www.alleehotel.de). Der Teilnehmer rechnet seine Hotelkosten (ÜF € 75,-) direkt mit dem Seminarhotel ab. Die Reservierung erfolgt durch uns in Ihrem Namen.

Übertragung und Rücktritt:
Bis zu 30 Tagen vor Seminarbeginn ist ein Rücktritt kostenfrei möglich. Danach wird die gesamte Gebühr fällig. Übertragung an Dritte ist jederzeit möglich.
*Regulärer Preis 550,-€/2 Tage, 275,-€/1Tag; Preise inkl. Tagungsverpflegung; Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

Wir melden an:

1. Name _____ Vorname _____ Seminarnummer _____ Datum _____

2. Name _____ Vorname _____ Seminarnummer _____ Datum _____

Bitte Zimmerreservierung: _____ EZ/DZ von _____ bis _____

Ort, Datum _____ Firma _____

Unterschrift _____ Abonnent der Hörakustik (10% Rabatt) ja nein



**Faxantwort bitte vollständig ausfüllen,
abtrennen und senden an: 07841-6408789
Oder online unter www.kienzle.eu**

Nutzen Sie unsere Kompetenz für Ihren Erfolg!



KIENZLE
SUCCESS COOPERATION

Im Kleinfeld 24 . 77855 Achern
Telefon 07841-681601 . Fax 07841 6408789
info@kienzle.eu . www.kienzle.eu



Werde Fan und erhalte
jeden Monat einen Erfolgstipp!!