

Verkauf im Gesundheits- und Sozialbereich

Sie führen ein Unternehmen, das im Gesundheits- oder Sozialbereich angesiedelt ist und haben festgestellt, dass Sie Ihre Mitarbeiter mehr in den Verkauf Ihrer Produkte einbeziehen müssen? Mit Ihrem Ziel sind Sie eventuell sogar auf massive Widerstände seitens der Mitarbeiter gestoßen. Der Grund dafür ist, dass für Mitarbeiter in diesem Berufszweig allein das Wort „Verkauf“ verpönt ist. „Wir sind keine Verkäufer“ ist eine Aussage, die Führungskräfte häufig hören.

Diese Schulungen führen Ihre Mitarbeiter sanft in die Welt des Verkaufs ein und verwandelt Vorurteile in Vorteile für sie selbst und Ihr Unternehmen.

Inhalte Modul 1:

- Die Rolle des „Verkäufers“
- Aspekte der Kundenpsychologie
- Den Kunden verstehen - was potenzielle Kunden wirklich kaufen?
- Struktur und Aufbau des Verkaufsgespräches
- Bedeutung und Inhalte der einzelnen Gesprächsphasen

Sie wünschen weitere Informationen?

Nutzen Sie einfach das Kontaktformular.

Ich freue mich auf Sie.



Modul 2 legt den Schwerpunkt auf den professionellen Umgang mit Kundeneinwänden

Inhalte:

- Präsentation Ihrer Vorteile - Darum soll der Kunde **Sie** wählen
- Vorwände erkennen - Einwände behandeln
- Wie Entscheidungen getroffen werden
- Qualität kann nicht billig sein - so erklären Sie den Preis
- Die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation im Verkaufsgespräch
- Verkaufssimulationen an Hand praxisrelevanter Beispiele

Die Schulungen können einzeln oder im Paket gebucht werden.

Sie wünschen weitere Informationen?

Nutzen Sie einfach das Kontaktformular.

Ich freue mich auf Sie.

