



1/2 Tag Powerworkshop: „Das hochwertige Beratungs- und Preisgespräch“

Der technische Anspruch an Kassengeräte steigt! Grund ist die in Kraft getretene Hilfsmittelrichtlinie, die »einen möglichst weitgehenden Ausgleich des Funktionsdefizits des beidohrigen Hörvermögens unter Berücksichtigung des aktuellen Stands des medizinischen und technischen Fortschritts« vorsieht. Dies bedeutet für jeden Akustiker eine neue Herausforderung.

In Anlehnung an die **neuen Regelungen der GKV für Festbetragsgeräte** ändern sich auch die Anforderungen im Verkauf. Mehrpreise für höherwertige Hörsysteme sind nur noch unter bestimmte Voraussetzungen zu erzielen. In Anlehnung an diese Neuregelung, erhalten Sie im Seminar ein neu entwickeltes Verkaufskonzept mit vielen Tipps, praktischen Vorlagen und Leitfäden, um Kunden den Mehrwert der Hörsysteme bzw. Zubehör erfolgreich verkaufen zu können.

In einer Kleingruppe von 2 bis max. 4 Teilnehmern trainiere ich einen 1/2 Tag intensiv das hochwertige Beratungs- und Preisgespräch (Hohe Preis, Rabatte, Wettbewerbsangebote). Die Teilnehmer erhalten durch diesen Workshop eine enorm hohe Sicherheit in der Gesprächsführung und im Preisgespräch - auch am Telefon. Das Training ist leicht umsetzbar und bringt sofortige Erfolge. Auf Wunsch des Auftraggebers gerne auch mit Videoanalyse.

Vorteil: Das Training kann auch an einem Wochenende in Ihrer Filiale durchgeführt werden, ist absolut praxisnah, nachhaltig und motivierend.

Zielgruppe:

Meister, Akustiker, Hörberater, Azubis ab 3. Lehrjahr

Ort & Zeitbedarf:

Ihre Filiale oder Trainingsraum, von 09:00 - 13:00 Uhr oder 14:00 - 18:00 Uhr

Ziel Powerworkshop:

- Umgang mit den neuen Regelungen der GKV für Kassengeräte und damit verbunden, den neuen verkäuferischen Herausforderungen an den Akustiker
- Verkaufsorientierte Anamnese mit praxiserprobten Formularen und Vorlagen
- Mehrwertberatung in Richtung Komfort, Trends und Lifestyle
- Mehr Sicherheit im Preis und Rabattgespräch (auch Wettbewerbsangebote)