

## Wie können Sie mit den neuen Festbeträgen höherwertig verkaufen?

Die Branche ist im Wandel. Alles bewegt sich um die neuen Krankenkassen-Regelungen mit allen Chancen und Risiken. Die neuen Anforderungen an den Hörgerätemarkt werfen viele Fragen auf:

- Welches Verkaufskonzept verwenden Sie für Ihre Kunden um zwischen Nulltarifgeräten und höherwertigen Hörsystemen zu beraten?
- Mit welchen Maßnahmen unterstützen Sie die Krankenkassen zur Bewilligung von aufzahlungsfreien bzw. zuzahlungspflichtige Hörgeräte(n)?
- Wie sorgen Sie für mehr Frequenz und einer höheren Kundenbindung in Ihrer Filiale/Geschäft?

---

### 1.) Was hat sich bei den Festbeträgen verändert?

Die neuen Festbeträge haben sich auf 784,94 EUR für das erste und auf 627,95 EUR für das zweite Hörgerät erhöht (alles inkl. 7% MwSt.).

### 2.) Werden Zuzahlungen weiter möglich sein?

Das Gesetz sagt eindeutig „Ja“! Lt. § 33 Sozialgesetzbuch V, Abs. 1: *Versicherte haben Anspruch auf Versorgung mit Hörhilfen... wählen Versicherte Hilfsmittel, die über das Maß des Notwendigen hinausgehen, haben sie die Mehrkosten und dadurch bedingte höhere Folgekosten selbst zu tragen...*

### 3.) Was müssen Hörgeräte ab 1.11.13 leisten?

Störschallunterdrückung; Digitaltechnik; Mindestens 3 Hörprogramme; Eine Verstärkungsleistung bis 75 dB; Rückkopplungsunterdrückung, Mehrkanaligkeit (mindestens 4 Kanäle)

### 4.) Für welchen Mehrwert können Sie Aufpreis verlangen?

Hörgeräte die mehr können zeichnen sich insbesondere durch leichteres Hören, eine gehobene Klangqualität und eine klare Hörorientierung (Richtungshören) aus. Das bedeutet je höher der **Komfortanspruch** desto besser die Technik.

Darüber hinaus dürfen Hörsysteme, die mit gleicher Funktion ein kleineres oder schöneres **Design**, spezielle Beschichtungen/Dichtungen haben, dürfen mit Zuzahlungen verkauft werden.

Auch für **Multimedia- und Bluetooth** Anbindungen an TV, Telefon, Handy oder synchrone Übertragungen und natürlich für Zubehör sind Zuzahlungen möglich.

## Verkauf

überzeugen,  
gewinnen,  
wachsen

## Verkauf: „Komfort und Mehrwert erfolgreich verkaufen“

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 Ihre Kunden zu überzeugen.

### Zielgruppe:

Inhaber, Meister, Akustiker, Hörberater, Azubis 1. bis 3. Lehrjahr

### Ort & Zeitbedarf:

Hotel oder Trainingsraum, 1 Tag von 09:00 bis ca. 17:00 Uhr in Absprache

### Ziel Verkaufsseminar:

- 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
- Erfolgreicher Umgang mit dem Prüfbogen der gesetzlichen Krankenkassen
- Mehrwertberatung in Richtung Komfort, Multimedia, Trends, Lifestyle, Zubehör
- Kundenorientierte und wirkungsvolle Kommunikation mit Formulierungshilfen
- Mehr Sicherheit im Preis und Rabattgespräch (auch Wettbewerbsangebote)

### Empfehlung Filialcoaching:

Wollen Sie die Nachhaltigkeit der Trainingsinhalte um ein 10-faches erhöhen? Dann empfehle ich Ihnen unmittelbar nach dem Seminar ein Filialcoaching. Durch die reale Interaktion wird der Akustiker/-in die Verkaufstechniken schneller aufnehmen und besser behalten. Infos siehe: <http://www.wencker.com/pdf/akustik/Filialcoaching.pdf>

90% was wir... selbst tun  
70% was wir... selbst sagen  
50% was wir... selbst hören und sehen  
30% was wir... sehen  
20% was wir... hören  
10% was wir... lesen

Was wir mit allen Sinnen erleben, behalten wir auch. In diesem Sinne, nutzen Sie die Kombination aus Seminar und Filialcoaching für Ihren Erfolg!