

Verkaufsseminar zu neuen Festbeträgen mit Wencker Training

COACHING I Ein neues, flexibles Verkaufskonzept, welches sich nach den aktuellen Anforderungen der BKK LV (Prüfungsprotokoll Bereatung etc.) orientiert – das hat Wencker Training nun entwickelt. Das Tagesseminar wird ab sofort für bis zu 12 Teilnehmer pro Termin angeboten, das Seminar für den halben Tag wird für bis zu 4 Teilnehmer angeboten. In den Coachings wird verschiedenen Fragen rund um die neue Marktsituation nachgegangen, etwa die, welches Verkaufskonzept man für seine Kunden verwendet, um zwischen Nulltarifgeräten und hochwertigen Hörsystemen zu beraten. Oder die, mit welchen Maßnahmen man die Krankenkasse unterstützt, aufzahlungsfreie bzw. zuzahlungspflichtige Hörgeräte zu bewilligen. Zielgruppe der Seminare

*Über 2.000 trainierte Akustiker
können sich nicht täuschen.*



Wencker Training

sind Inhaber, Meister, Gesellen sowie Auszubildende vom 1. bis zum 3. Lehrjahr. Neben dem Verkaufsseminar empfiehlt Coach Oliver Wencker auch ein von ihm angebotenes Filialcoaching, das durch die realen Interaktionen dazu führen soll, dass man die Verkaufstechniken schneller aufnehme und besser behalte. Eine Direktabrechnung ist genauso möglich wie eine Hörgeräte-Kompensation über Audio Service.