

Kassel

DAS KONZEPT-PLUS
FÜR IHREN MEHRWERT.

ANMELDUNG

MZE
NETZWERK WOHNKULTUR

MZE – 2 PRÄSENZ-SEMINARE MIT TRAINERIN HILDEGUND WÖLFEL:



SEMINAR 1: „VERKAUFEN ORIENTIERT AM KUNDEN“

Am Mittwoch, den 14.09.2022
09:00 – ca. 17:00 Uhr

„Ihr Kunde steht im Mittelpunkt – vom anspruchsvollen, begeisternden Beratungserlebnis zum hochwertigen Erlebniskauf bis hin zur exzellenten Dienstleistung“

Ziel:

Das Seminar zeigt Ihnen den Zusammenhang von Dienst- und Serviceleistungen sowie von Beziehungsmanagement als zentralen Erfolgsfaktor. Entdecken und erleben Sie daraus neue und effektive Wege in der Kundenansprache.

Inhalte:

- Verkaufen oder vertreiben Sie? Wären Sie gerne Ihr eigener Kunde?
- Erfolgsfaktoren für Ihr Kundengespräch
- Wer fragt, der verkauft: Fragetechnik, Bedarfsanalyse und Nutzenargumentation.
- Einwände souverän meistern – gewusst wie
- Beziehungsmanagement: Durch schlechte zwischenmenschliche Beziehungen gehen mehr Kunden verloren als durch fachliche Mängel
- Wie gehen Sie mit Beschwerden um? Machen Sie aus einer Reklamation eine Reklam(e)a(k)tion!
- Die Empfehlung – Krone der Kundenbeziehung

Extras: Vorbereitungsbogen anhand dessen die Teilnehmer sich in der Woche vor dem Seminar selbst beobachten und diese Beobachtungen sowie ihre Fragen mit in das Seminar bringen.

ANMELDUNG

**DAS KONZEPT-PLUS
FÜR IHREN MEHRWERT.**

Kassel

MZE
NETZWERK WOHNKULTUR

FOLGESEMINAR 2: „WERDEN SIE ANGEBOTS-PROFI“

Am Donnerstag, den 15.09.2022

09:00 – ca. 17:00 Uhr

„Überzeugende Angebote nach Beratungsgesprächen ebenso wie bei online-Anfragen und professionelles Nachfassen per Telefon wie auch per E-Mail“

Ziele:

Bringen Sie frischen Wind in Ihren Angebots-Auftritt. Denn Angebote sind Teil eines professionellen Marketings und die Grundlage der Aufträge. Begeistern Sie mit pfiffigen Einstiegen, klaren Aussagen und individuellen Schlusssätzen. Gehen Sie dabei gekonnt auf Ihre Kunden ein und zeigen Sie, dass Sie mehr zu bieten haben als den Preis.

Inhalte:

- Anfang und Schluss bei Angeboten: Der Blick auf die emotionale Ebene
- Nutzenargumente – Schritt für Schritt in Szene gesetzt
- Textbausteine und dennoch individuell – wie geht das?
- Layout und Gliederung – auf den ersten Eindruck kommt es an
- Praxisteil am Vormittag: Arbeiten Sie im Seminar an Ihren eigenen Angeboten (bringen Sie zwei Beispiele mit)
- Professionelles Nachfassen: Der Einstieg
- Ein Einwand ist keine „Nein“, sondern eine Chance
- Preis- und Rabattgespräche – wenn ein Thema, dann argumentieren Sie klar und sicher
- Die Top-ten für das Nachfassen von Angeboten
- Praxisteil am Nachmittag: Erarbeiten von Handlungsalternativen zu den mitgebrachten Situationen rund um das Thema „Nachfassen“

Extras:

- Es gibt einen Vorbereitungsbogen, damit Sie Ihre Fragestellungen gezielt in den Seminartag mit einbringen.
- Bringen Sie zwei Angebote von sich mit und arbeiten Sie erste Ideen aus dem Seminar ein. Zudem erhalten Sie Feedback und Anregungen von der Referentin zu Ihren Angeboten.
- Sie erhalten Vorschläge für Einstiegs- und Schlusssätze rund um das Angebot mit Blick auf Ihre Branche.

ANMELDUNG

**DAS KONZEPT-PLUS
FÜR IHREN MEHRWERT.**

Kassel

MZE
NETZWERK WOHNKULTUR

VERANSTALTUNGSORT: HOTEL GUDE

FRANKFURTER STR. 299

34134 KASSEL

T: 49.561.4805-0

M: info@hotel-gude.de

www.hotel-gude.de

ICH MÖCHTE MICH FÜR FOLGENDE SEMINARE ANMELDEN:

BITTE ANKREUZEN!

SEMINAR 1: „VERKAUFEN ORIENTIERT AM KUNDEN“

Am Mittwoch, den 14.09.2022

Jeweils von 09:00 – ca. 17:00 Uhr

FOLGESEMINAR 2: „WERDEN SIE ANGEBOTS-PROFI“

Am Donnerstag, den 15.09.2022

Jeweils von 09:00 – ca. 17:00 Uhr

TEILNEHMERGEBÜHR PRO SEMINAR UND PERSON: 149,- € zzgl. MwSt.

Inklusive Verpflegung:

(Mittagessen oder Buffet, 2 Tee oder Kaffeepausen am Vor- und Nachmittag, Tagungsgetränke unlimitiert)

Teilnehmer: _____

(N)ZR-Nr.

Firma

Unterschrift / Firmenstempel

Anmeldung bitte bis **31.08.2022** per Fax 08165 / 9526-970 oder E-Mail an joel@mze.de, vielen Dank.

Bei einer Stornierung der Teilnahme bedarf es einer schriftlichen Absage bis zu einem Tag vor Veranstaltung, ansonsten entstehen die vollen Seminarkosten.