

Vertrieb in der Pflege– Geht das?



Ihr Nutzen

Die Herausforderung des Mitarbeiters besteht darin, über den „Tellerrand“ hinauszuschauen und Mehrwert zu generieren. Wie werden Nachbarn, Bekannte und Verwandte der zu Pflegenden begeistert, damit sie zusätzliche Leistungen ordern, die sich im Portfolio des Unternehmens befinden? Wie stelle ich eine win-win-Situation her? Worin zeichnet sich mein Unternehmen aus? Für das Unternehmen sind Mitarbeiter, die die Bedürfnisse des zu Pflegenden und des Unternehmens im Blick haben, Gold wert. Entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter dorthin!

Ziel

Ziel ist es, Ihren Mitarbeitern ein Verständnis für den Vertrieb von zusätzlichen Dienstleistungen zu vermitteln und ihnen dafür Werkzeuge und Fähigkeiten an die Hand zu geben. Ihre Angebote sollen ohne Angst und mit breiter Brust dem Kunden vorgestellt und verkauft werden.

Inhalte

- Welche Einstellung benötigen die Mitarbeiter zu diesem Thema und warum ist das Verständnis jedes einzelnen so wichtig?
- Wie wirke ich auf andere und welchen Eindruck vermittele ich dabei dem Kunden?
- Wann ist der richtige Moment zur Ansprache und wie spreche ich dieses Thema emotional an?
- Was sind die Argumente für zusätzliche Dienstleistungen und Neukundengewinnung?
- Wie gehe ich mit Einwänden und Konflikten um?

Ihre Ansprechpartnerin



Heidi Buchfink

Tel. 0381 444 380 03
Fax 0381 444 380 01
Mail: buchfink@adwi.de

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle Interessenten.

Preis

249,00 €

Förderung durch Bildungsscheck möglich.
Im Preis enthalten sind Seminarunterlagen,
Getränke und Snacks und Zertifikat

Dauer

1 Tag, 09:00 – 16:00 Uhr

Termin

04.07.2022

Ort

AGENTUR DER WIRTSCHAFT
Doberaner Straße 112
18057 Rostock

Ihr Trainer



Ralf Buchwald

Dozent und Coach für
Führungskräfte-
entwicklung