

# Helferinnen-Training

## Verkaufsrhetorik und Beratungstraining

**Patienten optimal beraten - Umsatz steigern**

**Interessant für:**

- Ärzte/Ärztinnen, Zahnärzte/ Zahnärztinnen, die bereits Mitarbeiterinnen im Bereich der Patientenberatung einsetzen oder in Zukunft einsetzen wollen
- Helferinnen, die Ihre Verkaufsrhetorik trainieren und optimieren möchten

**Kommen Ihnen diese Sätze bekannt vor:**

*„Das ist mir zu teuer!“ oder „Geht das nicht billiger?“*

*„Ich überleg'es mir noch mal und melde mich dann...“*

*„Ich muss das erst noch mal mit meiner Frau besprechen...“*

**Machen Sie sich Frei von dem Gedanken, verkaufen zu müssen!**

In dem Seminar trainiere ich mit Ihnen praxisbewährte kommunikative Mittel um die Patientenberatung erfolgreicher durchzuführen. Dabei geht es in erster Linie darum, gemeinsam mit dem Patienten die optimale Lösung zu finden.

**Setzen Sie Ihre Helferinnen Gewinn- steigernd ein**

Immer wieder wird mir von Praxisinhabern bestätigt, das der erfolgreichste Weg Patienten auf Privatleistungen anzusprechen über eine entsprechend geschulte Helferin führt.

**Eine Zahnarzt-Kundin hat es so zusammengefasst:**

*„Es ist so einfach! Ich sage dem Patienten, das er ZE benötigt und das er doch bitte einen Beratungstermin mit meiner dafür speziell geschulten Mitarbeiterin machen soll. Anschließend gebe ich meiner Angestellten noch die nötigen Informationen anhand - und das war's! Meine Mitarbeiterin macht den Rest und ich kann endlich wieder mehr Ärztin sein und brauche nicht die Verkäuferin für das Labor zu spielen. Seit dem ich diesen Weg beschreite, habe ich wieder mehr Zeit für mich und die eigentliche Behandlung meiner Patienten gewonnen. Auch von den Patienten bekomme ich ein sehr positives Feedback.“*

**Intensiv-Training**

Ich trainiere mit Ihnen praxisbewährte, kommunikative Mittel um die Patientenberatung noch erfolgreicher durchzuführen. Im Gegensatz zu üblichen Seminaren bedeutet Training hierbei vor allem das aktive Mitmachen der Teilnehmerin(en). Kern unseres Verständnisses von Verkaufen ist es, gemeinsam mit dem Patienten die für Ihn optimale Lösung zu finden.

**Ziele des Trainings:**

- |                          |  |                          |  |
|--------------------------|--|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Den Anteil an hochwertigem Zahnersatz steigern                 | <input type="checkbox"/> | „Praxis-Hopping“ bekämpfen                     |
| <input type="checkbox"/> | Mehr IGEL-Leistungen   | <input type="checkbox"/> | Preisgespräche souverän führen                 |
| <input type="checkbox"/> | Die Prophylaxe-Kraft besser auslasten                          | <input type="checkbox"/> | Patientenbindung erhöhen                       |
| <input type="checkbox"/> | Mehr Patienten für die hochwertige Füllungstherapie begeistern | <input type="checkbox"/> | Patientenzufriedenheit verifizieren & steigern |
| <input type="checkbox"/> | Neue, interessante Patienten für Ihre Praxis hinzugewinnen     |                          |  |

**HeymerConsult**

Tel. : (02 91) 90 81 87-2

Fax: (02 91) 200 41 51

Feldstr.31 59872 Meschede  
eMail: info@heymerconsult.de

www.Helferinnen-Training.de  
www.Dental-Marketing-Agentur.de

# Helferinnen-Training

## Verkaufsrhetorik und Beratungstraining

### Themen-Übersicht

#### 1. Grundlagen

Grundlagen Verkaufen  
Warum wird Verkauft? / Ethik  
Unique Selling Proposition

#### 2. Rhetorik

Grundsätzliches zur Rhetorik  
Fragetechniken  
Nutzen / Kaufmotive  
Systematische Nutzenargumentation  
Mit den richtigen Argumenten überzeugen  
Motivmittlung  
Entscheidende Kaufmotive herausarbeiten  
und gezielt ansprechen

#### 3. Einwandbehandlung

Ihre Einstellung gegenüber Einwänden  
Einwandbehandlungsmethoden

#### 4. Das Beratungsgespräch

Vorbereitung auf das Gespräch  
Gesprächsaufbau / Ablauf  
Nachbearbeitung des Gesprächs

#### 5. VITAMINE-System

Vorbereitung  
Information  
Testen  
Analyse  
Motive prüfen  
Intensivieren  
Nutzen präsentieren  
Empfehlungen

### Trainings-Varianten:

- **Basis-Seminar**  
1 Tag

- **Seminar - Praxis-Marketing & Verkaufsrhetorik**  
2 Tage oder 3 Tage

Je nach Kenntnisstand und individuellem Wunsch der Teilnehmerin(en) werden die Schwerpunkte des Training angepasst. Die hier aufgeführten Trainingsinhalte umfassen das gesamte mögliche Trainings-Spektrum.

Bei allen Angeboten können Sie auch unsere günstige Flatrate nutzen. Bezahlen Sie bequem in 3 - 6 oder 12 Monatsraten und schonen so Ihre Liquidität. Die Inhalte werden in Umfang und Gewichtung an Ihrem persönlichen Bedarf ausgerichtet. Die hier angebotenen Seminare können Sie als Einzel-Training oder Kleingruppen-Training (2-3 Personen aus Ihrem Unternehmen) buchen. Gruppentrainings sind ab 5 Teilnehmern möglich. Das Seminar findet in der Regel in unserem Büro in Meschede statt. Soll das Training bei Ihnen statt finden, fallen Fahrtkosten und ggf. Übernachtungskosten separat an.

---

## **JA!** Ich interessiere mich für ein Verkaufsrhetorik & Beratungstraining für Helferinnen

Bitte nehmen Sie Kontakt zu mir auf:

Praxis: \_\_\_\_\_ Name: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_

*Antwort einfach per FAX an (02 91) 200 41 51*

Weitere Informationen finden Sie auf [www.Helferinnen-Training.de](http://www.Helferinnen-Training.de)