



Akquise & Verkaufstraining

für Dentallabore / Dentallabor-Außendienst

Wir arbeiten schon mit zwei Laboren zusammen...

Der Chef hat kein Interesse...

Wir sind mit unserem Labor sehr zufrieden und wollen nicht wechseln...

Diese und ähnliche Aussagen hören Sie immer wieder, wenn Sie versuchen neue Praxen für Ihr Labor zu gewinnen. Wenn Sie in der Situation an der Anmeldung nicht weiter kommen, hat die ‚**Firewall**‘ **Helferin** mal wieder funktioniert. Wie wäre es, in dieser Situation eine jeweils passende Antwort parat zu haben und häufiger zu Ihrem Gesprächspartner durch zu dringen? Lernen Sie, wie Sie in solchen Situationen souverän bestehen. Erfahren Sie, mit welchen Gesprächstechniken Sie **den Erfolg in der Neukundengewinnung deutlich steigern** können. Sie eignen sich Techniken an, wie Sie Ihre Argumente systematisch und zielgerichtet entwickeln können.

Übersicht Trainingsinhalte:

- Grundlagen Akquise und Verkaufen
- Einstellung & Vorbereitung
- Systematische Argumentation
- Der Besuch in der Praxis / Gesprächsaufbau
- Die Empfangshelferin überwinden
- Gesprächstechniken / Rhetorik
- Erfolgreiche Einwandbehandlung
- Marketing für Dentallabore
- Auswertungen, Statistik & CRM
- Besondere Gesprächssituationen
- Kommunikationstraining

Trainings-Varianten:

- **Intensiv-Akquise-Training (2 Tage)**
- **Intensiv-Akquise-Training XL (3 Tage)**

Kombiangebote:

- **Marketing-Beratung & Intensiv-Akquise-Training Kombi (2 Tage)**
- **Marketing-Beratung & Intensiv-Akquise-Training Kombi XXL (3 Tage)**

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. Das Training ist grundsätzlich für Laborinhaber und Laboraußendienst geeignet. Die hier angebotenen Seminare können Sie als Einzel-Training oder Kleingruppen-Training (2-3 Personen aus Ihrem Labor) 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 Intensiv-Akquise-Training

Bitte nehmen Sie Kontakt zu mir auf:

Labor: _____ Name: _____

Ort: _____ Telefon: _____

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

Weitere Informationen finden Sie auf www.Dental-Coach.de

HeymerConsult GbR

Dirk Heymer und Christina Engel
Feldstr.31 59872 Meschede
eMail: info@heymerconsult.de

Tel. : (02 91) 90 81 87-2
Fax: (02 91) 90 81 87-3

www.HeymerConsult.de
www.Dental-Coach.de