

Inhalte des Akquise & Verkaufstrainings für Dentallabore

1. Grundlagen

- 1.1 Grundlagen der Akquise
- 1.2 Die Einstellung ist entscheidend
- 1.3 Arten der Akquise und Ihre sinnvolle Kombination
- 1.4 Das Mehrkontakt-Prinzip
- 1.5 Unique Selling Propositions - Wie Sie Ihr zugkräftiges, überzeugendes Alleinstellungsmerkmal herausarbeiten können

2. Rhetorik

- 2.1 Grundsätzliches zur Rhetorik; Auf die Verpackung kommt es an;
- 2.2 Killerphrasen begegnen
- 2.3 Nie die Gesprächsführung aus der Hand geben durch Fragetechniken
- 2.4 Aus Eigenschaften werden Argumente
- 2.5 Vorteile finden und kommunizieren
- 2.6 Kaufmotive / Nutzen - und wie man mit ihnen überzeugend verkauft
- 2.7 So bauen Sie eine systematische Nutzenargumentation auf
- 2.8 Motivermittlung - Der Blick hinter die Maske Ihres Kunden

3. Einwandbehandlung

- 3.1 Ihre Einstellung gegenüber Einwänden
- 3.2 Einwandbehandlungsmethoden - Damit Sie Einwände Ihres Kunden künftig nicht mehr ausbremsen können
- 3.3 Musterformulierungen für den geschickten Umgang mit häufigen Kundeneinwänden

4. Kundenbesuch

- 4.1 Der Verkaufsknigge
- 4.2 Körpersprache im Verkauf
- 4.3 Vorbereitung auf die Akquise
- 4.5 Der Besuch in der Praxis - So überwinden Sie die Firewall-Helferin am besten
- 4.6 Zielführender Gesprächsaufbau
- 4.7 Nachbearbeitung des Besuchs; Reporting, CRM, Reflexion

5. VITAMINE-System

Mit System zum Akquisitionserfolg

- 5.1 **V**orbereitung
- 5.2 **I**nformation
- 5.3 **T**esten
- 5.4 **A**nalyse
- 5.5 **M**otive prüfen
- 5.6 **I**ntensivieren
- 5.7 **N**utzen präsentieren
- 5.8 **E**mpfehlungen

6. Abschluss

- 6.1 Abschlusstechnik;
- 6.2 Einwände in der Abschluss-Phase