



Vertrieb in der Pflege – Geht das?

Zusatzleistungen anbieten ist machbar!

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

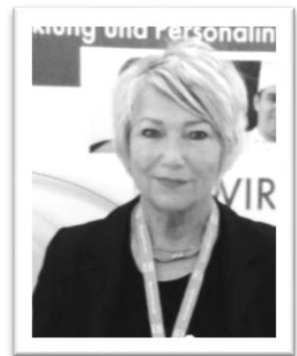
- Welche Einstellung benötigen die Mitarbeiter zu diesem Thema und warum ist das Verständnis jedes einzelnen so wichtig?
- Wie wirke ich auf andere und welchem Eindruck vermittele ich dabei dem Kunden?
- Wann ist der richtige Moment zur Ansprache und wie spreche ich dieses Thema emotional an?
- Was sind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

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aus der Pflege

Methoden:

Vortrag, Plenumsdiskussion, Gruppenarbeit

Termin	Veranstaltungsort	Zeit
12.02.2019	Doberaner Straße 112, 18057 Rostock	09:00 – 16:30 Uhr
Seminargebühr 249,00 € ohne Förderung, Förderung durch Bildungsscheck möglich Im Preis enthalten sind Seminarunterlagen, Zertifikat und Pausengetränke		
Anmeldungen (Vor- und Zunamen)		
Unternehmen (Stempel), Datum	E-Mail-Adresse, Unterschrift	



Ihre Ansprechpartnerin:

Heidi Buchfink

0381 444 380 03

buchfink@adwi.de



Ihr Dozent:

Ralf Buchwald