

**KN****Karin Namianowski**Unternehmensberatung
Kommunikationstraining

Verkaufen für Nichtverkäufer

Smart statt hart !

Jeder im Team kann dazu beitragen, den Patienten zu informieren, Fragen zu beantworten und auf die guten Leistungen der Zahnarztpraxis sanft aufmerksam machen. Doch nicht jeder ist ein geborener Verkäufer,- und will es vor allem auch gar nicht sein. Aber jeder kann seinen ganz persönlichen Beitrag zum stabilen Umsatz der Zahnarztpraxis und zur Freude des Patienten leisten. Sie werden überrascht sein, wie viele Patienten für Ihren guten Rat dankbar sein werden.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit einfachen Mitteln in alltäglichen Situationen zur Patientenberatung beitragen, ohne dass Sie ein Verkäufer sind.

aus dem Inhalt:

- Fragen zu Qualität und Preis sicher beantworten können
- Patiententypen und ihre Wünsche erkennen
- Qualitätsmerkmale beschreiben können
- „Fettnäpfchen“ vermeiden
- einfühlsam argumentieren
- den Preis sicher vertreten
- Ein-Wände als Chancen
- Den Nutzen für den Patienten verdeutlichen
- Körpersprache gezielt einsetzen und Worte sparen
- Verkaufen fängt im Kopf an
- Man kann Patienten nur begeistern, wenn man selbst begeistert ist
- Verkaufen im Team: Zahnarzt und Team Hand in Hand
- Wie sprechen wir den Patienten auf unsere Leistungen an?