

Hinweise zur Anmeldung:

Die Anmeldung erfolgt ausschließlich schriftlich in der:

DVLAB – Service GmbH
Heinickeweg 15, 13627 Berlin
Telefon: (030) 38 30 38 30
Telefax: (030) 38 30 38 32
E-Mail: service-gmbh@dvlab.de

- Tagungsgebühr incl. Verpflegung für Mitglieder im DVLAB e. V.: **120,00 € (incl. 19 % MwSt)**
- Tagungsgebühr incl. Verpflegung für Nichtmitglieder im DVLAB e. V.: **170,00 € (incl. 19 % MwSt)**

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung/Rechnung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Tagungsgebühr ist nach Erhalt der Anmeldebestätigung/Rechnung per Überweisung auf das u. g. Konto zu entrichten.

Bankverbindung:

Berliner Sparkasse
Empfänger: DVLAB – Service GmbH
Kontonummer: 66 04 04 51 60
Bankleitzahl: 100 500 00

Verwendungszweck:

Rechnungsnummer, Teilnehmername, Ort und Datum der Veranstaltung.

Bei Stornierung der Teilnahme bis zu 7 Tage vor der Veranstaltung werden 60 % der Tagungsgebühr zurückerstattet. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Veranstaltungsort:

12.02.2008

KWA Stift am Hohenzollernpark
Fritz-Wildung-Straße 22
14199 Berlin

14.02.2008

Mercure Düsseldorf Am Stresemannplatz
Am Stresemannplatz 1
40210 Düsseldorf

20.02.2008

Münchenstift gGmbH
Haus a. d. Rümmanstraße
Rümmanstraße 60
80804 München

21.02.2008

Tagungszentrum Hohenheim
Der Akademie der Diözese Rottenburg-Stuttgart
Paracelsusstraße 91
70599 Stuttgart

26.02.2008

InterCity Hotel Hamburg Hauptbahnhof
Glockengießerwall 14/15
20095 Hamburg

27.02.2008

Kulturinitiative Kassel GbR
Im Anthroposophischen Zentrum
Wilhelmshöher Allee 261
34131 Kassel

Veranstalter:

DVLAB – Service GmbH
Heinickeweg 15, 13627 Berlin
Telefon: (030) 38 30 38 30
Telefax: (030) 38 30 38 32
E-Mail: service-gmbh@dvlab.de



DVLAB

Service GmbH

Workshop

Der sozialkompetente Berater als Verkäufer

Strukturiertes Verkaufen in der Pflege als Belegungsgarant

Zielgruppe:

Geschäftsführer/-in, Heimleiter/-in, Pflegedienstleiter/-in, Marketing- und Qualitätsbeauftragte, Vertriebsbeauftragte, Sozialarbeiter/-in, Rezeptions- und Verwaltungsmitarbeiter/-innen

12.02.2008 Berlin

14.02.2008 Düsseldorf

20.02.2008 München

21.02.2008 Stuttgart

26.02.2008 Hamburg

27.02.2008 Kassel

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch den immer härter werdenden Wettbewerb zwischen den einzelnen Häusern beschäftigen sich auch Pflege- und Behinderteneinrichtungen immer mehr mit dem Thema Verkauf. Ist denn Verkauf der richtige Ausdruck oder sollten wir nicht besser über Beratung reden?

Ohne gute, umfassende, seriöse und fachlich kompetente Beratung gibt es auch keinen Verkauf. Aber ohne die Abschlussfrage wird aus der besten Beratung keine Belegung. Deshalb ist jeder, der im Markt ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet ein Verkäufer. Also auch Sie, wenn Sie beraten und damit die Belegung steigern möchten.

Wie funktioniert in unserer Branche der Verkaufsprozess? Wie stelle ich den Interessenten oder dessen Angehörige mit ihren Wünschen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt? Wie verkaufe ich meine Einrichtung und mich im Gespräch am besten? Welche Techniken gibt es, um den Verkaufsprozess zu steuern und wie wende ich sie in der Praxis an? Wie kann ich durch Fragen ein Gespräch leiten? Wie binde ich den Interessenten an „mein“ Haus?

Ziel dieses Workshops ist es, den Teilnehmern die gestellten Fragen zu beantworten und ihnen Techniken zu vermitteln, wie aus einem Beratungsgespräch ein Verkaufsgespräch wird. Während des Workshops werden die Erkenntnisse und (Verkaufs-)Techniken in Übungen so praxisnah wie möglich trainiert. Ziel ist es, die erlernten Fertigkeiten danach in der täglichen Arbeit einsetzen zu können.

Fachtag – Tagesablauf

10.00 – 16.00 Uhr

- Gibt es Unterschiede zwischen Berater und Verkäufer?
- Der Verkaufsprozess in der Pflege
 - Erster Kontakt und erster Eindruck
 - Smalltalk
 - Die Fachlichkeit
 - Die Wünsche und Bedürfnisse der Interessenten
 - Fragetechniken
 - Argument und Kundennutzen
 - Führung durch das Haus als vertrauensbildende Maßnahme
 - Ein- und Vorwände unterscheiden und beantworten
 - Signale des Interessenten
 - Zusammenfassung und Abschlussfragen
 - Was ist ein Abschluss?
 - Gesprächsaufzeichnung und Wiedervorlage
- Übung der erlernten Fertigkeiten in Gruppen

Referent – Markus Lüscher



Workshopleiter

Markus Lüscher, Jahrgang 1954, ist als Schweizer seit vielen Jahren in Deutschland erfolgreich als Unternehmensberater tätig. 2000 gründete er in Leipzig zusätzlich zur Unternehmensberatung seinen eigenen Verlag mit Printprodukten für Menschen in den besten Jahren. Daneben moderiert er seine eigene Fernsehsendung feierabend.tv.

Als Unternehmens- und Marketingberater hat er sich seit dem Jahr 2000 neu ausgerichtet und steht den Kunden mit seinem profunden Fachwissen als Berater für Seniorenmarketing zur Verfügung. Er ist Spezialist für erfolgreiche Marketing-, Werbe- und Kommunikationskonzepte im Pflege- und Gesundheitsmarkt. Verkaufstechnik ist für ihn keine Theorie, da er die Fertigkeiten tagtäglich selbst anwendet und sie als Trainer in Workshops an die Teilnehmer praxisbezogen weitervermittelt. – Mehr Infos: www.consiliarius-agentur.eu

Fax-Anmeldung (030) 38 30 38 32

- 12.02.2008 Berlin
- 14.02.2008 Düsseldorf
- 20.02.2008 München
- 21.02.2008 Stuttgart
- 26.02.2008 Hamburg
- 27.02.2008 Kassel

M-I ü-sl-1

Hiermit melden wir folgende TeilnehmerInnen verbindlich an:

nicht Mitglied Mitglied
im DVLAB im DVLAB

Name, Vorname

Name, Vorname

Name, Vorname

Einrichtung _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon / Telefax _____

Datum _____ Unterschrift _____

Mitgliedsnr./Funktion: _____