

Beratung und Verkauf in der Pflege

Nutzen Sie das Pflegestärkungsgesetz: führen Sie Beratungs- und Verkaufsgespräche sicher, bedarfs- und zielorientiert

Darum geht es:

Das Pflegestärkungsgesetz bietet für Kunden und Anbieter neue Möglichkeiten: professionell zu beraten, heißt kundenorientiert und wirtschaftlich sinnvoll zu argumentieren. Dazu gehören vor allem eine ausführliche Bedarfsanalyse und die Klarstellung des Kundennutzens. Eine bewusste Haltung und eine professionelle Rhetorik helfen, sowohl „heimliche Leistungen“ anzusprechen, als auch, sich bei schwierigen Gesprächen kundenorientiert zu verhalten. Optimieren Sie durch Tipps und Übung Ihre Beratungsqualität, um Ihre Leistungen angemessen zu verkaufen.

Ihr persönlicher Nutzen: Das Seminar befähigt die Teilnehmer*innen:

- Chancen/Bedarfe im Gespräch zu erkennen und strategisch umzusetzen
- Fragetechnik und Wortwahl bewusst zu wählen
- die Vorteile der Leistungen für die Kunden deutlich zu machen
- auf Einwände professionell reagieren zu können

| | |
|-------------------|--|
| Termin: | 17. Oktober 2019 , 9:30 – 17:00 Uhr |
| Ort: | Rummelsberg , Saal des Jugendhilfezentrums |
| Leitung: | Ilse Buchgraber (B&S, Erwachsenentrainerin) |
| Kosten: | 170,- € (220,-€ extern) |
| Anmeldung: | Diakonische Akademie diakonische.akademie@rummelsberger.net Tel. 09128 50-3501 |

Anmeldeschluss: 17. Sep. 2019

Wir freuen uns auf Sie!