



Beratung und Verkauf in der Pflege

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.

Schulungsinhalte:

- 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: 25. Nov. 2020
9:30 bis 17:00 Uhr

Ort: Tagungszentrum der Rummelsberger Akademien

Leitung: Ilse Buchgraber

Kosten: 170,- € (extern 220,- €) inkl. Mittagessen und Tagungsgetränke

Anmeldung: Diakonische Akademie
diakonische.akademie@rummelsberger.net
Tel. 09128 50-3501

Anmeldeschluss: bis 26. Okt. 2020

Wir freuen uns auf Sie!