

Gesundheit und Verkauf



- Inhalte:** „Verkauf“ ist irgendwie ein negativ belegtes Wort und dabei „verkaufen“ wir uns ein Leben lang. Sei es als Kind ggü. unseren Eltern (wenn wir etwas haben wollten), bei der Werbung um einen Partner oder im Vorstellungsgespräch. Wie aber kann es gelingen, dass Ihre Patienten mehr von dem „kaufen“, was Sie als Zusatzleistungen anbieten, ohne sich dabei übervorteilt zu fühlen? Lernen Sie etwas über die richtige Ansprache, wie Sie Bedarfe und Motive erkennen und was es braucht, damit der Patient am Ende „okay“ sagt.
- Ziel:** Nach diesem Seminar wissen Sie (gern auch Ihre Mitarbeiter) um das Geheimnis der zielführenden Kommunikation. Sie kennen bestimmte Fragetechniken, den Sinn aktiven Zuhörens und haben Einwandentkräftung und professionelle Argumentation geübt.
- Termin:** 03.11.2021
- Zeit:** 13:00 bis 18:00 Uhr
- Ort:** ConcluDENT®-Akademie,
04105 Leipzig, Tschaikowskistr. 30
- Anmeldung unter:** akademie@concludent.net
- Referent:** Ella Oelmann (Crea Novis)
- Hinweis:** Findet nur bei einer Mindestteilnehmerzahl von 6 bis max. 12 statt!
Für Zahnärzte und für ZFA geeignet.
- Gebühr:** € 199,- [zzgl. MwSt.]
(Vorzugspreis für ConcluDENT® Mitglieder 169,00 Euro zzgl. MwSt.)

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Ihre ConcluDENT® Akademie



PS: Selbstverständlich sorgen wir in den Pausen für Getränke und einen kleinen Imbiss!