



## Vom Versorger zum Vertriebler

---

### Von der Strategie zur Umsetzung

- Termin und Ort: Freitag, 1. März 2019  
C. Beuthel das Sanitätshaus, Erich-Hoepner-Ring 1, 42369 Wuppertal  
oder Inhouse, bei Ihnen vor Ort.
- Division: care team, sani team, reha team, EK Team
- Zielgruppe: Diese Veranstaltung ist besonders für ausgebildete Hilfsmittelkoordinatoren geeignet. Diese Schulung richtet sich sowohl an alle Vertriebsmitarbeiter im Themenbereich des ambulanten Gesundheitswesens als auch an Führungskräfte, Marketingverantwortliche und alle die an aktiver Akquise- und Vertriebsprozess beteiligt sind.  
(min. 10 Personen, max. 20 Personen)
- Inhalt: Rahmenbedingungen zur Analyse meines Marktes und meiner Kunden
- Wie definiere und analysiere ich meine Kunden?
  - Potentialanalyse
  - Wie gehe ich bei der Kundengewinnung vor?
  - Wie ist das aktuelle Marktgeschehen und das regulatorische und politische Umfeld?
  - Wie setze ich meine Ziele?
  - Bis wann will ich welches Ziel mit welchen Mitteln erreichen?
- Grundlagen eines Strategie Konzeptes
- Zielgruppendefinition
  - Bedürfnisse und Zweifel und Ablehnung der Kunden
  - Argumentation in der Akquise
  - Gesprächsplanung
  - Zeitplanung
  - Nachhaltige Organisation gemeinsamer Kunden
- Grundlagen der Strategie Planung
- Wie führe ich das Gespräch?
  - Wie plane ich mittels Gebiets-, Kunden- und Potentialanalyse?
  - Wie binde ich alle Teams ein in die Strategie?



---

Gruppenarbeit - Akquise /Strategie Planung für einen Beispielkunden

- Vorbereitung des Gespräches
- Terminvereinbarung
- Vorgehensweise nach dem Gespräch
- Ergebnispräsentation der Gruppenarbeit

Abschlussdiskussion

- Ziel:
- Lust am Vertrieb und eine Antwort auf das „Wie“, „Warum“, „Wann“ und vor allem mit „Wem“?
  - Planbarer und steigender Erfolg im Beruf - für Mitarbeiter und Unternehmen.
  - Gezielte und geplante Vorgehensweise bei der Akquise um Kundenbindung zu erreichen.
  - Erarbeitung eines Konzepts, um zukünftig professionelle und erfolgreichere Vertriebsaktivitäten durchführen zu können.

Referentin: Sabrina Geller Homecare Vertriebs- und Struktur Consult

Seminardauer: 1 Tag, von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Gebühr: 199,- € pro Person zzgl. MwSt.

Anmeldeschluss: 14 Tage vor Seminarbeginn