

Vorteile und Wirkung moderner Hörsystemfunktionen

Programm

- 08:00 Eintreffen, Branchentreff und Morgenkaffeepausch
- 09:00 Begrüßung
- 09:15 Vergleich von Klassifikationssystemen in komplexen Hörsituationen | Dr. Matthias Latzel, Phonak, Stäfa
- 10:00 Funktion und Wirkungsweise moderner Hörsystemfunktionen | Klemens Zimmermann, GN Hearing Austria GmbH, Wien
- 10:45 Pause und kollegialer Gedankenaustausch
- 11:15 Probieren Sie noch, oder überzeugen Sie schon? | Christian Kemper / Michael Kienzle, Kienzle Personaltraining, Achern
- 12:30 Mittagspause
- 13:30 Natural Fitting - eine neue kundenzentrierte Anpassstrategie | Thomas Stefan Müller, Hörwelt Duisburg GmbH, Duisburg
- 14:30 Neues aus dem Hause Sivantos | Umut Goekay, Sivantos GmbH, Erlangen
- 15:15 Pause und kollegialer Gedankenaustausch
- 15:45 Krankenkassenabrechnung - Erfahrungsaustausch und Diskussion
- 16:15 Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (MDR) und HAFM-Norm ISO 21388:2018 - was bringt uns die Zukunft? | Fritz Zajicek, Wien
- 16:45 Diskussion mit und Fragen an das VHÖ-Vorstandsteam
- 17:00 Seminarende

Änderungen aus organisatorischen Gründen möglich!

Stand 07.10.2019

VHÖ - WORKSHOP LINZ

Samstag 16. November 2019 | 09:00 bis ca. 15:00 Uhr

im **IBIS Style Linz Hotel**

4020 Linz, Wankmüllerhofstraße 37

WORKSHOP mit Christian Kemper

Thema:

"Probieren Sie noch, oder überzeugen Sie schon?"

Vortragender:

Christian Kemper aus dem Hause **Kienzle Personaltrainer**



Christian Kemper – sammelte nach seiner erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung zum Hörakustikmeister zwei Jahre Vertriebserfahrung als Gebietsleiter für einen führenden Hörgerätehersteller. Seit bereits fünf Jahren ist er als Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens tätig. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung in den Bereichen Verkauf und Führung. Darüber hinaus verfügt er über diverse Qualifikationen im Bereich Verkauf und absolvierte eine erfolgreiche Ausbildung zum zertifizierten Trainer.

Wir sind sicher, Ihnen und ihren Mitarbeitern mit diesem Seminar neue Impulse für eine positive Umsatzentwicklung bieten können.

Seminarablauf:

09:00 Seminarbeginn ca.15:00 Seminar-Ende
dazwischen: Kaffee-Pause + Mittagessen

Das Workshop gliedert sich in 4 Module mit folgenden Themen:

- Verkaufen Quo Vadis – Was wollen Kunden heute? Was ist wirklich anders in der Akustik?
- Gerüstet sein für die Zukunft – Was muss ich HEUTE tun, um MORGEN erfolgreich zu sein? Was können wir von anderen Branchen lernen?
- Probieren Sie noch, oder überzeugen Sie schon? – In 5 Schritten zum überzeugten Kunden – Abschlusstechnik unter dem Motto: Höfliche Verbindlichkeit.
- Bei genauer Betrachtung steigt beim Preis die Achtung (Wilhelm Busch) – Wann wird Ihre Leistung den PREIS-WERT? – Tipps zum Preisgespräch.