

DELAB-Fachseminar Labormarketing und -außendienst

Donnerstag, 22.02.2024

13:00 Uhr

TOP	Uhrzeit	Thema
	12:00	Mittagsimbiss
	12:50	Begrüßung und Vorstellungsrunde <i>Eric Göller, DELAB</i>
01	13:00	<i>Ulrich Feldmann, Geschäftsführer System Training & Schulung, Bonn und Martin Lietz, Geschäftsführer mbyc Laborberatung, Hamburg</i> Stabile Kundenbeziehung als Grundlage für erfolgreiches Verkaufen Langfristiger Aufbau stabiler Kundenbeziehungen für Laboratorien <ol style="list-style-type: none">Allgemeines Intro: Welche Schlüsselfaktoren gibt es?PersönlichkeitstypenSympathiereglerVertrauensregler ! Gruppenübungen !
	14:30	Pause
02	15:00	Die Verkaufssampel - Beziehung-, Sach- und Serviceebene Verkaufstechniken – Teil 1 <ol style="list-style-type: none">PDCA-Zyklus (Plan-Do-Check-Act)Informationsgewinnung • ! Gruppenübungen !
	17:00	Vortragsende
	ab 18:30	Gemeinsames Abendessen

Freitag, 23.02.2024

09:00 Uhr

04	09:00	Verkaufstechniken – Teil 2 <ul style="list-style-type: none">NutzendarstellungEinwandbehandlungAbschlüsse ! Gruppenübungen !
	10:30	Pause
05	11:00	Herausfordernde Beispiele der Teilnehmenden <ul style="list-style-type: none">Konkrete Vorschläge der GesprächsführungDiskussion von Beispielen der Einwandbehandlung
	12:30	Vortragsende, Lunchpakete und individuelle Abreise

