

DELAB-Fachseminar Labormarketing und -außendienst

Mittwoch, 19.02.2025

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</i>
		Stabile Kundenbeziehung als Grundlage für erfolgreiches Verkaufen Langfristiger Aufbau stabiler Kundenbeziehungen für Laboratorien
		a. Allgemeines Intro: Welche Schlüsselfaktoren gibt es?
		b. Persönlichkeitstypen
		c. Sympathieregler
		d. Vertrauensregler
		! Gruppenübungen !
	14:30	Pause
02	15:00	Die Verkaufssampel - Beziehung-, Sach- und Serviceebene Verkaufstechniken – Teil 1
		a. PDCA-Zyklus (Plan-Do-Check-Act)
		b. Informationsgewinnung
		• ! Gruppenübungen !
	17:00	Vortragsende
	ab 18:30	Gemeinsames Abendessen

Donnerstag, 20.02.2025

09:00 Uhr

04	09:00	Verkaufstechniken – Teil 2
		• Nutzendarstellung
		• Einwandbehandlung
		• Abschlüsse
		! Gruppenübungen !
	10:30	Pause
05	11:00	Herausfordernde Beispiele der Teilnehmenden
		• Konkrete Vorschläge der Gesprächsführung
		• Diskussion von Beispielen der Einwandbehandlung
	12:30	Vortragsende, Lunchpakete und individuelle Abreise

