

IBU Seminare

Seminar: Erfolgreich beraten und verkaufen in der Augenoptik

Lernen Sie jetzt, welche Faktoren die Beratung und den Verkauf entscheidend beeinflussen.

Kunden erwarten von Unternehmen Höchstleistungen. Brillenkäufer die 600€, 800€ oder mehr als 1.000€ für eine Gleitsichtbrille ausgeben, möchten ein sehr gutes Gefühl beim Brillenkauf erleben. Die Beratung muss perfekt sein. Aber was bedeutet das in der Augenoptik? Reicht das Wissen und die Einstellungen von Ihren Mitarbeitern und Ihnen aus, um in Zukunft erfolgreich zu sein?

Um erfolgreich zu beraten bzw. zu verkaufen, müssen sich alle Mitarbeiter und Unternehmer den neuen Rahmenbedingungen in der Augenoptikbranche stellen.

Entscheidend ist zu verstehen,

- wie sich die Branche verändert und welche Auswirkungen diese Veränderungen auf die Beratung haben
- was der Kunde wünscht
- über welche Informationen der Kunde verfügt,
- wie der Kunde „tickt“
- wie es gelingt, dass der Kunde die Beratungsinhalte versteht
- wie Leidenschaft bzw. die positive Einstellung zu den eigenen Produkten zum entscheidenden Erfolgsfaktor werden

In diesem Sommer bietet Wolfgang Krista, einer der erfahrensten Trainer in der Augenoptik, Mitarbeitern und Unternehmern ein praxisorientiertes Tagesseminar mit dem Ziel, die Leidenschaft zu den eigenen Produkten und Leistungen zu entfachen und praxisnah zu vermitteln, welche Faktoren für eine erfolgreiche Beratung von Bedeutung sind.

Fördern Sie Ihre Mitarbeiter und motivieren Sie sich und Ihre Mitarbeiter durch die Teilnahme an einem der besten Seminare in der Augenoptik.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an erfahrene Gesellen, Meister und UnternehmerINNEN, die erfolgreicher beraten und verkaufen möchten.

Vorteile des IBU Seminars

- Fachwissen aus erster Hand
- Kompetenz vom Marktkenner in der Augenoptik
- 100% Praxisnah, auf den Punkt referiert
- Tagesseminar mit 4 Arbeitseinheiten á 90 Minuten
- 20% Frühbucher Preisvorteil und 50% Ermäßigung für Ihre Begleitung

Referent

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista arbeitet seit 25 Jahren in der Augenoptik als Berater und Dozent und verfügt als Marktkenner der Augenoptikbranche über das entscheidende Wissen, um Sie und Ihre Mitarbeiter erfolgreich zu trainieren und zu motivieren. Alle Inhalte des Seminars sind zu 100% praxiserprobt und sofort umsetzbar.



Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista

Sparen Sie als Frühbucher 20%
Gültig bei Anmeldung bis 12.08.2016
Begleitpersonen zahlen 50%
des Normalpreises.
Gültig bei (Ehe)Partnern und Mitarbeitern
aus dem eigenen Betrieb

Seminar: Erfolgreich beraten und verkaufen in der Augenoptik. Lernen Sie jetzt, welche Faktoren die Beratung entscheidend beeinflussen.

Erleben Sie ein erfrischendes und motivierendes Seminar, das wichtige Fragestellungen zum Verkauf und zu verkaufsfördernden Techniken in Ihrem Augenoptikgeschäft beantwortet. Holen Sie sich jetzt wichtige Anregungen zum Thema „Erfolgreich Verkaufen“ und wie Sie Ihren „Beratungsablauf“ zur Zufriedenheit Ihrer Kunden gestalten.

Lernen Sie in unserem Seminar Erfolgreich beraten und verkaufen:

1. Wie verändert sich der augenoptische Markt und welche Auswirkungen haben diese Veränderungen auf den Verkauf und die Beratung

- die Zukunft des Internethandels und die Auswirkungen auf Preisgespräche und den Verkauf
- Faktoren, die in der Zukunft über den Erfolg entscheiden:
 - Qualität in der Beratung
 - Qualität im Produkt
 - Leidenschaft der Mitarbeiter für Ihren Beruf

2. Glaspreisberatung richtig gestalten

- Markengläser, preiswerte Marken oder Handels- bzw. NoName Produkte. Entscheidende Informationen, die in einem Verkaufsgespräch gekonnt eingebunden werden müssen
- Mehrbrillenverkauf richtig gestalten. Wie der Kunde von selbst den Bedarf einer Zweitbrille erkennt

3. Sehberatung zum Erlebnis werden lassen

- welche Messdaten sind für den Kunden von Interesse
- wie kann man dem Kunden diese Informationen vermitteln und visualisieren
- wie Sie Ihre Sehberatung zum Schlüssel Ihres Erfolgs gestalten

4. Wie ticken Ihre Kunden

- ein Ausflug in die Welt der Psychologie
- Kaufmotivation
- Präferenzen der Kunden
- wie trifft der Kunde eine Kaufentscheidung



Seminarstandorte

Das Seminar findet an folgenden Standorten jeweils **von 9.30 - 17.00 Uhr** statt:

- **Mi.** 31.08.2016: **Köln**
- **Mi.** 07.09.2016: **Berlin**
- **Mi.** 14.09.2016: **Hamburg**
- **Di.** 20.09.2016: **Stuttgart**
- **Mi.** 21.09.2016: **München**

Melden
Sie sich
jetzt an!

Seminarpreise

- **199€*** Frühbucherpreis
Gültig bei Anmeldung bis zum 12.08.2016
- **249€*** Normalpreis
- **Begleitpersonen** (Ehepartner, Partner, Mitarbeiter aus dem eigenen Betrieb) zahlen **50%*** des Normalpreises

*Preise inkl. Tagungsgetränke, Kaffeepause, Mittagssnack; zzgl. MwSt.

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung das beiliegende Anmeldeformular und faxen uns dieses zu oder senden es per Post an uns zurück. Wenn Sie kein Anmeldeformular vorliegen haben, können Sie dieses auch telefonisch anfordern unter (0228) 323017-0. **Sollte das Seminar an Ihrem Standort ausgebucht sein, teilen wir Ihnen gerne einen Ausweichtermin mit.**



FAX Anmeldung: (0228) 323017-30

IBU Unternehmensberatung Wolfgang Krista
Königswinterer Str. 833
53227 Bonn

Firma:	Telefon:
Straße:	Fax:
PLZ, Ort:	E-Mail:

Anmeldung zum Seminar: Erfolgreich beraten und verkaufen in der Augenoptik

Lernen Sie jetzt, welche Faktoren die Beratung entscheidend beeinflussen.

Das Seminar beginnt um 09:30 Uhr und endet um 17:00 Uhr. Bitte Ihren gewünschten Standort ankreuzen.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mittwoch, 31.08.2016 : Köln | <input type="checkbox"/> Dienstag, 20.09.2016 : Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> Mittwoch, 07.09.2016 : Berlin | <input type="checkbox"/> Mittwoch, 21.09.2016 : München |
| <input type="checkbox"/> Mittwoch, 14.09.2016 : Hamburg | |

Folgende Personen melde ich verbindlich zum Seminar an:

Frühbucherpreis: 199 €*, zzgl. MwSt. (Gültig bei Anmeldung bis zum 12.08.2016)

1. _____ (Name des Teilnehmers einfügen)

Normalpreis: 249 €*, zzgl. MwSt. (Gültig bei Anmeldung ab dem 13.08.2016)

1. _____ (Name des Teilnehmers einfügen)

Begleitpersonen zum Seminar zahlen 50%* des Normalpreises (zzgl. MwSt.)
Folgende Begleitpersonen nehmen an der Veranstaltung teil:

2. _____ (Name der Begleitperson einfügen)

3. _____ (Name der Begleitperson einfügen)

*Preise inkl. Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittagssnack, zzgl. MwSt.

Zahlungsmodalitäten: Die Zahlung erfolgt nach Seminarbestätigung per Bankeinzugsverfahren. Hierzu erteilt der Unternehmer der IBU Unternehmensberatung Wolfgang Krista ein SEPA-Lastschrift-Mandat.

SEPA-Lastschrift-Mandat		Gläubiger-ID: DE49ZZZ00000506300
Ich ermächtige die IBU Unternehmensberatung Wolfgang Krista, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der IBU Unternehmensberatung Wolfgang Krista auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.		
Vorname und Nachname des Kontoinhabers:	Straße und Hausnummer:	PLZ und Ort:
IBAN:	BIC:	Kreditinstitut:
Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.		
Ort, Datum		Unterschrift/Stempel (Kontoinhaber)