

Ehrlich währt am längsten

Verkaufskonzepte für Gebäudeenergieberater

Im Moment werden in Deutschland tausende von Energieberatern ausgebildet. Vielfach mit dem Hinweis, dass durch die kommenden Regelungen beim Gebäudeenergieausweis Nachfrage und Umsatz entstehen werden. Aber die gesetzliche Regelung und damit verbundene Nachfrage lässt auf sich warten.

Die Ausbildung zum Gebäudeenergieberater ist jedoch ein gutes aktives Mittel, um neue Kunden zu gewinnen. Es gibt einen großen Bestand an schlecht gedämmten Wohnungen, die Energiekosten steigen und die Zielgruppe verfügt über die Mittel, um eine Sanierung durchzuführen.

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen des aktiven Verkaufens von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Gebäudeenergieberater ihr erworbenes Wissen in Kunden und Umsatz umwandeln können.

Inhalt:

- **Mein Ziel als Gebäudeenergieberater**
- **Es gibt mehr Kunden, als man denkt**
- **Gut geplant ist halb gewonnen**
- **Die Disney Strategie**
- **Kundengespräche sind schwierig?**
- **Ehrlich währt am längsten**
- **Vom Interessenten zum Kunden**
- **Gemeinsam sind wir stark**
- **Heute schon an morgen denken**

Teilnehmer: ausgebildete Energieberater

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in der Dämmstoffindustrie mit erklärungsbedürftigen Produkten. Er arbeitet in der Vertriebs- und Organisationsberatung für mittelständische Industrie- und Handwerksbetriebe.

Seminardauer: 1 Tag

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münsingen, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Fax 0721 151 30 712
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de

