

## Pflegeleistungen erfolgreich verkaufen

Pflegedienstleister stehen in einem intensiven Wettbewerb um neue Kunden. Um langfristig am Markt erfolgreich zu sein, müssen Pflegeleistungen zunehmend aktiv verkauft werden. Dieses stellt veränderte Anforderungen an den Verkaufsprozess sowie an die Verkaufskompetenzen von Führungskräften und Mitarbeitern.

Im Seminar wird das Handwerkszeug für den erfolgreichen Verkauf von „sozialen Leistungen“ vorgestellt. Hierzu gehören die systematische Intensivierung der Verkaufsaktivitäten sowie die Vermittlung von persönlichen Kompetenzen. Insbesondere im Erstgespräch mit den Kunden und deren Angehörigen werden die Grundlagen für eine erfolgreiche Kundenverbindung geschaffen. Hier entwickelt sich auch das Bewusstsein dafür, was über die Pflege- und Krankenversicherung finanzierbar ist und was an Eigenleistungen erbracht werden muss.

### Auszüge aus dem Inhalt:

- Verkaufsinstrumente zielgerichtet einsetzen
- Der Umgang mit den steigenden Dienstleistungserwartungen unserer Kunden
- Verkaufsgespräche erfolgreich führen
- Der Aufbau von Argumentationsketten
- Der routinierte Umgang mit Einwänden
- Die Bedeutung der Mitarbeiter für den Verkaufserfolg
- Die erfolgreiche Mitarbeiterbindung

Herr Böger ist Management- und Organisationsberater bei der contec GmbH. Er ist spezialisiert auf die Neupositionierung und Sanierung ergebniskritischer Unternehmungen. Der Aufbau erfolgreicher Verkaufsstrukturen gehört somit zu seinen täglichen Arbeitsschwerpunkten.

### Tagungsdaten

#### Referent:

Thorsten Böger, contec  
Gesellschaft für  
Organisationsentwicklung mbH,  
Bochum

#### Seminardauer:

10:00 - 17:00 Uhr / 1 Tag

#### Seminargebühr:

300.- € (netto)

#### Ansprechpartner:

Nicole Beißel  
Sekretariat und  
Seminarorganisation

Tonja Lochthofen  
Sekretariat und  
Seminarorganisation

Im Zollhafen 5 (Halle 11)  
50678 Köln

Telefon: 0221.97356.160  
Telefax: 0221.97356.164  
E-Mail:  
bfs-service@sozialbank.de