

# Beratungskompetenz

Das zweitägige Seminar vermittelt die Grundlagen der aktiven Beratung von Dienstleistungen in der energetischen Sanierung.

Die Teilnehmer lernen Gesprächstechniken kennen und trainieren die Anwendung in Beratungsgesprächen, z. B. in persönlicher oder telefonischer Kennenlernphase mit dem Kunden und dem Ziel, den Bedarf zu analysieren und die Kundenwünsche zu ermitteln. Es werden Beratungskompetenzen vermittelt und Darstellungsmöglichkeiten fachlicher Zusammenhänge für die Ausarbeitung von Berichten und in Kundengesprächen behandelt. Darüber hinaus geht es um die Nachbetreuung des Kunden, um seine Zufriedenheit sicherzustellen und über Empfehlungen neue Kundengruppen zu akquirieren.

## Referenten

Helmut König, Vertriebsexperte, Trainer und Dozent, Moderator eines Energieeffizienz-Netzwerks, seit 2004 als selbstständiger Berater tätig (koenigskonzept)

## Kursinformation

Lehrgangsdauer  
12 Stunden

Gebühren  
530 Euro

Kurstyp  
2-Tagesseminar

Termine  
30. Januar bis 31. Januar 2019

Kursort  
WBZU der Handwerkskammer Ulm  
Helmholtzstraße 6, 89081 Ulm



**Ansprechpartner**  
Manja Salmann  
0731 17589-23  
m.salmann@hwk-ulm.de



**Weitere Kurse & Seminare**  
[www.hwk-ulm.de/seminare](http://www.hwk-ulm.de/seminare)  
[www.wbzu.de/seminare](http://www.wbzu.de/seminare)



**Soziale Netzwerke**  
[facebook.com/biaulm](https://facebook.com/biaulm)  
[instagram/bildungsakademieulm](https://instagram/bildungsakademieulm)

## Kursinhalt:

- Aufbau und Struktur eines Beratungsgesprächs
- Nutzen-Argumentation: Kundenmotive erkennen und gezielt ansprechen
- Erklärungsbedürftige Dienstleistungen verständlich und kundengerecht präsentieren
- Angebote und Anfragen erfolgreich nachfassen
- Verschiedene Verhandlungsstrategien effektiv einsetzen und Einwände souverän meistern
- Kernbotschaften klar und einprägsam auf den Punkt bringen
- Klasse statt Masse
- Argumentationsketten – nicht das Produkt, sondern der individuelle Kundennutzen ist interessant
- Verkaufsfördernde Rhetorik anwenden
- Kaufsignale erkennen
- Abschlusstechniken anwenden
- Entscheidende Wirkfaktoren als Schlüssel zum Verkaufserfolg nutzen