



Wärmepumpe im Dialog mit dem Kunden: verhandeln und verkaufen.

Ein Verkaufsworkshop.

**11. November 2016
Ellington Hotel, Berlin**

Eine Veranstaltung im Rahmen des:

**14. Forum
Wärmepumpe**

Wärmepumpen im Kundendialog



Erfolgreich verhandeln und verkaufen

Die Wärmepumpe ist Leittechnologie der Wärmewende. In vielen Handwerksbetrieben ist der Stellenwert der Technologie bereits gewachsen. Doch wie gewinnen Sie Kunden für die Wärmepumpe? Wie begegnen Sie klassischen Vorurteilen und Einwänden? Wie verkauft man technisch anspruchsvolle Produkte ohne Rabattschlachten? Welche Schlüsselargumente gibt es?

Der Workshop bezieht die Erfahrungen und Kenntnisse der Teilnehmer mit ein. Sie lernen nicht nur mit Argumenten zu überzeugen, sondern üben Techniken und Taktiken für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch. Die Einbeziehung der Teilnehmer garantiert ein maßgeschneidertes und kurzweiliges Training mit nachhaltigem Erfolg. Der Workshop ist auf 25 Teilnehmer begrenzt.

Das Verkaufstraining findet im Rahmen des 14. Forums Wärmepumpe statt - dem zentralen Branchenkongress der deutschen Wärmepumpenbranche. Die Veranstaltung steht unter der Schirmherrschaft von Dr. Barbara Hendricks, Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.

Inhalte des Workshops

- » Welchen Stellenwert messen wir aktuell der Wärmepumpe bei?
Meinungs- und Erfahrungsaustausch
- » Welche Chancen und Schlüsselargumente können wir in Verkaufsgesprächen nutzen?
Zusammenstellung mit Workshop-Methoden
- » Wie kann ich ein Verkaufs- und Beratungsgespräch mit Endkunden aufbauen?
Szenarien mit praktischen Beispielen
- » „Viele Wege führen nach Rom“ - welcher Leitfaden für das Kundengespräch ist meiner?
Diskussionsrunden mit Kleingruppen mit Ergebnispräsentation
- » „Strompreis, Investitionskosten, Einschätzungen des Energiemarktes...“ – Wie begegnen wir Standardeinwänden?
- » Ausblick: welche Chancen entstehen uns durch den Wärmepumpenmarkt mittelfristig?
Eine abschließende Zusammenstellung aller Teilnehmer als Beitrag zur persönlichen Bewertung

Dozent

Chaled Sharkawi

Der studierte Betriebswirt und Erwachsenenbildner Sharkawi verfügt über jahrelange Erfahrung in Vertriebs- und Verkaufstrainings für Handwerker und Mitarbeiter im Außendienst und ist seit 2006 im Sektor Wärmepumpen tätig.

www.sharkawi.de



Informationen

Tagungsort

Ellington Hotel
Nürnberger Straße 50-55
10789 Berlin

Veranstalter

Bundesverband Wärmepumpe e.V.
Französische Straße 47
10117 Berlin

Ticketpreis

BWP-Mitglieder: 99,-€
Nicht-Mitglieder: 129,-€

*Im Ticketpreis enthalten: Tagungsunterlagen, Verpflegung
alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt*

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt Online unter:

www.bwp-service.de

Kontakt



Tony Krönert

Referent Veranstaltungsmanagement
BWP Marketing & Service GmbH
Französische Straße 47
10117 Berlin

Kontakt:

kroenert@bwp-service.de
030 208 799 720