



## **In-house-Schulung Verkaufstraining für Fortgeschrittene**

Diese Schulung empfiehlt sich im Anschluss an der Basisschulung für Apothekenmitarbeiter. Ziel ist es, die Nachhaltigkeit des Beratungs- und Verkaufsverhaltens durch Vertiefung der Lerninhalte aus der ersten Schulung zu sichern.

### **1. Seminar: Beraten und Verkaufen (2,5 Stunden)**

Die Schulung ist sehr praxisnah. Wichtige Aspekte des Verkaufsgesprächs in der Apotheke werden in einer Abendveranstaltung (ca. 2,5 Stunden) durch Gruppenaufgaben, Rollenspiele und Workshops erarbeitet und optimiert. Die Teilnehmer werden angeleitet über Ihr Beratungsverhalten zu reflektieren, um es noch besser zu machen. Diese Reflektion bildet eine wichtige Voraussetzung, um neuerlernte Verkaufstechniken in die Praxis umzusetzen.

### **2. Training on the job (7 Stunden) am darauffolgenden Tag**

Bei dem Training im laufenden Geschäftsbetrieb bespricht der Trainer mit einzelnen Teilnehmern, was im Beratungsgespräch gut gelungen ist und was besser gelingen könnte.

### **3. Inhalte**

- Wiederholung der **Delfs-Beratungsmethode**
- Beispiele für Therapie-Ergänzungen
- Umgang mit Kundenbeschwerden

### **4. Termine**

Sprechen Sie einen Termin für die In-house-Schulung mit uns ab.

### **5. Kosten**

EURO 1.250,00 für beide Veranstaltungen (Teilnehmeranzahl: max. 12 Personen). Die Reise- und Übernachtungskosten sind im Honorarsatz enthalten. Auf alle Kosten berechnen wir 19 % MwSt.

### **6. Zahlungsmodalitäten**

sofort netto nach Anmeldung Auftragserteilung.