

# Agenda - Kompakttraining

## „Fachhandel als Chance für die Zukunft.“



09:00 – 10:30 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Begrüßung und organisatorisches.</li> <li>• Vorstellungsrunde, Erwartungen und Wünsche</li> <li>• Aktuelle Situation im Markt             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Herausforderungen durch den demographischen Wandel.</li> </ul> </li> <li>• Rechtliche Rahmenbedingungen</li> <li>• Eigenbeteiligung – Grundlage für wirtschaftliches Handeln.</li> </ul>
10:30 – 10:45 Uhr	Kaffeepause
10:45 – 12:15 Uhr	<p>„fachhandeln“ als Chance für die Zukunft</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Was macht uns erfolgreich? - Was sind unsere Stärken?</li> <li>- Internethandel im Medizinprodukte-Markt Wahrnehmung und Umgang</li> </ul>
12:15 – 13:00 Uhr	Mittagspause
13:00 – 15:00 Uhr	<p>Phasen des Verkaufsgesprächs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bedarfsanalyse „Die richtige Frage zur richtigen Zeit“</li> <li>- Fragetechniken – Trichtertechnik</li> <li>- Nutzenargumentation „Vom Merkmal zum Nutzen“</li> </ul>
15:00 – 15:15 Uhr	Kaffeepause
15:15 – 17:00 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preisnennung und Verkaufsabschluss</li> <li>• „Schubladendenken“ und weitere Tipps</li> <li>• Zusammenfassung und „Call to Action“.</li> </ul>

**Optional:** Allensbach – Studie „Bedeutung & Wirksamkeit von Hilfsmitteln“