Kurs-angebot

Nicht-pflegerische Leistungen erfolgreich verkaufen

Argumente, Motivation und Techniken für Spitex-Leitungen

Nicht-pflegerische Leistungen gehören zum selbstverständlichen Leistungsangebot von Spitex-Organisationen. Sie können die Lebensqualität der Klientinnen und Klienten steigern und Angehörige spürbar entlasten.

Der Kurs „Nicht-pflegerische Leistungen erfolgreich verkaufen“ richtet sich an Leiterinnen und Leiter von Spitex-Organisationen, damit diese ihren Mitarbeitenden aktive Hilfestellung geben können beim Verkaufen solcher Zusatzleistungen. Sie lernen, welche Aspekte des klassischen Verkaufs auch im Klientengespräch erfolgreich sind und wie Sie Ihren Mitarbeitenden einfache und erprobte Werkzeuge an die Hand geben können.

Der Kurs umfasst folgende Lerninhalte:

- Persönliche Einstellung und Rollenverständnis
- Gesprächsaufbau: Einstieg, Nutzenargumentation und Abschluss
- Techniken des Aktiven Zuhörens, der Bedürfnisabklärung und der wertschätzenden Kommunikation
- Umgang mit Ängsten und Vorbehalten

Nutzen für Spitex-Leitungen

- Sie entwickeln für sich selbst eine positive Einstellung zum Thema Verkaufen
- Sie erhalten Argumente und erprobte Werkzeuge, die Sie Ihren Mitarbeitenden 1:1 weitervermitteln können
- Sie werden befähigt, Ihre Mitarbeitenden in einfachen Verkaufstechniken selbst zu schulen

Indirekter Nutzen für Spitex-Mitarbeitende

- Unterstützung durch die eigene Führungskraft bei einer neuen, ungewohnten Aufgabe
- Simple Techniken, die sofort eingesetzt werden können
- Gutes Gefühl, den Klienten einen Mehrwert bieten zu können

Kursdauer	1/2 Tag
Zielgruppe	Spitex-Leitung
Gruppengrösse	8-12 Personen

Kursleitung
Christine Wittmer
Trainerin für Führung, Verkauf und Kommunikation
www.punkt-satz-sieg.ch
079 775 00 22

punkt satz sieg