

# Spitex-Leistungen erfolgreich verkaufen

Argumente, Motivation und Techniken für Spitex-Leitungen

Kostenpflichtige Zusatzleistungen gehören zum selbstverständlichen Leistungsangebot vieler Spitex-Organisationen. Sie können die Lebensqualität der Klientinnen und Klienten steigern und Angehörige spürbar entlasten.

Der Kurs „Spitex-Leistungen erfolgreich verkaufen“ richtet sich an Leiterinnen und Leiter von Spitex-Organisationen, damit diese ihren Mitarbeitenden aktive Hilfestellung geben können beim Verkaufen von 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, Nutzenargumentation und Abschluss
- Techniken des Aktiven Zuhörens, der Bedürfnisabklärung und der wertschätzenden Kommunikation
- Reagieren auf Einwände
- Umgang mit eigenen Vorbehalten
- Selbstsicher über den Preis sprechen

## Kursleitung

Christine Wittmer

Trainerin für Führung, Verkauf und Kommunikation

[www.punkt-satz-sieg.ch](http://www.punkt-satz-sieg.ch)



## 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

Termin	20. April 2020 09:00 – 16:00 Uhr
Zielgruppe	Spitex-Leitung
Gruppengrösse	8-12 Personen
Kursort	„Flörli“ Olten, Florastrasse 21
Kosten:	Fr 300.-