

Führung übernehmen im Verkaufsgespräch - Kundenberatung macht stationäre Apotheken einzigartig

Live-Online-Seminar für Apotheker*In und PTAs

Beobachtungen von Verkaufsgesprächen in der Apotheke zeigen, dass vor allem die Mitarbeiter in Apotheken „gut verkaufen“, die eher bestimmt, deutlich und klar gegenüber ihren Kunden auftraten.

Kunden folgen Ihren Empfehlungen, wenn sie Ihre Persönlichkeit im Verkaufsgespräch als sympathisch, vertrauenserweckend aber auch als kompetent und klar erleben.

Zeit sparen, erfolgreicher sein: Legitime, natürliche Autorität im Verkaufsgespräch nutzen.

Themenschwerpunkte:

- Abschlusstechniken im Verkauf
- Der Unterschied zwischen Beratungs - u. Verkaufsgesprächen
- Typische Zeitfallen im Verkaufsgespräch
- Zusatzverkäufe - günstige Momente erschaffen
- Stringente Gesprächsführung
- Fairer, souveräner Umgang mit „schwierigen Kunden“
- Prägnante Formulierungen im Verkauf

Referent:

Dipl.-Ök. Hartmuth Brandt

Dauer:

von 09:00 bis 12:00 Uhr

Termin:

Dienstag, 09.06.2026

System für die Übertragung:

Zoom

Teilnehmergebühr:

229,- € zzgl. MwSt.

Buchen unter:

www.h-a-v.de | Rubrik: Seminare
Oder **QR Code** scannen



Organisation und Durchführung:

GVA GmbH

Strahlenbergerstraße 112

63067 Offenbach

T: 069 792005 0

E: seminare@h-a-v.de