

Das Sehprofil: Kundenwertschätzung und Mitarbersicherheit

Wetzlar 03.06.2024

Dauer: 1 Tag | 9:00 - 16:00 Uhr

Inhalt

Kunden haben den Anspruch bei jedem Mitarbeiter dieselben Leistungen und die gleiche Beratungsqualität zu erhalten. Auch das Team braucht die Sicherheit, diesem Anspruch gerecht werden zu können. Mit einem Sehprofil geben Sie Ihren Mitarbeitern diese Sicherheit und garantieren Ihren Kunden beste Beratung. Die strukturierte Sehanalyse und Anamnese schaffen eine wertvolle Vertrauensbasis zwischen Ihnen und Ihren Kunden. Eine fundierte Ergebnisdokumentation bildet die Basis für Ihre Empfehlung. Der Kunde hat seinen Bedarf selbst formuliert und kann so Ihre Empfehlung nachvollziehen und verstehen - das ist die sicherste Grundlage für Ihren Geschäftserfolg.

Zielgruppe

Geschäftsinhaber, Mitarbeiter in leitender Funktion, die ein Sehprofil für das Geschäft entwickeln und etablieren wollen.

Programm

- Welche Kundeninformationen sind wichtig
- Wie stelle ich die Fragen sinnvoll
- Wie formuliere und argumentiere ich eine Empfehlung richtig
- Wie mache ich (Gesundheitsdienst-) Leistungen transparent

Ihr Nutzen

In diesem Workshop erarbeiten sie gemeinsam ein Sehprofil, welches individuell für Ihren Betrieb angepasst werden kann.

Methode

Theorievortrag, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Diskussion

„Wir können das Rad nicht neu erfinden, aber dafür sorgen, dass es rund und reibungslos läuft.“

Petra Lindner

Inklusiv-Leistungen

- Ausführliche Seminarunterlagen
- Verpflegung und Getränke
- Teilnahme-Zertifikat

Preis

395,00 Euro zzgl. MwSt.

Referentin



Petra Lindner, Augenoptikermeisterin, Betriebswirtin HWK, M.Sc. Vision Science and Business (Optometry)

Seit Januar 2023 selbständig im Bereich Trainings und Coaching rund um die Augen-Gesundheitsdienstleistungen tätig.