



REFERENT: Florian Möger

## TERMINE

Dauer: 60 Minuten

Mittwoch	13.02.2019	10:00-11:00 Uhr
Donnerstag	06.06.2019	15:00-16:00 Uhr
Dienstag	22.10.2019	19:00-20:00 Uhr

## FÜR WEN?

Für S.M.I.L.E. Seminar Kunden: kostenfrei

Für Externe: 79 €/99 Franken



REFERENT: Ralf Pflaum

## TERMINE

Dauer: 60 Minuten

Mittwoch	27.02.2019	19:00-20:00 Uhr
Dienstag	28.05.2019	15:00-16:00 Uhr
Donnerstag	21.11.2019	10:00-11:00 Uhr

## FÜR WEN?

Für S.M.I.L.E. Seminar Kunden: kostenfrei

Für Externe: 79 €/99 Franken

# BASIS WEBINARE

## TELEFONBERATUNG



Der Interessent ruft an!

Lernen Sie, wie man erfolgreich Interessenten zu einem persönlichen Gespräch oder zu einem Probetraining ins Studio einlädt. Mit welcher Fragetechnik und Strategie man zum Ziel kommt.

Das Ziel des Webinars ist es nicht nur, dass die Mitarbeiter lernen, den Interessenten zu terminieren, sondern dass er diesen Termin auch zuverlässig mit voller Neugierde und Vorfreude wahrnimmt.

Inhalte:

- Empfehlungen und Tipps für erfolgreiches Telefonieren
- Die Telefon-Verkaufspyramide
- Die professionelle Begrüßung
- Die Bedarfsanalyse
- Bedarfsgerechte Angebotspräsentation
- Die Terminierung und die formale Terminbestätigung

## BERATUNG & VERKAUF



Durch den Einsatz der Verkaufspyramide im Verkaufsgespräch nichts dem Zufall überlassen. Lernen Sie die Grundtechniken für den erfolgreichen Verkauf von Mitgliedschaften und den gezielten Einsatz bewährter Verkaufswerkzeuge (Willkommens- und Verkaufsbogen).

Inhalte:

- Die Verkaufspyramide
- Verkauf durch Begeisterung
- Die Merkmale der Wunschermittlung
- Das dominante Kaufmotiv erkennen und verkaufen
- Bedarfsgerechte Wunscherfüllung
- Das Abschlussgespräch

## HINWEIS

Die angebotenen Webinare ersetzen nicht die gleichnamigen Präsenzseminare. Diese Webinare dienen als Refresher für Wiederholer oder als Kurzschulung für neue Mitarbeiter.

# SPECIAL WEBINARE

## LEAD2MEMBER



Durch aktives Telefonieren deutlich mehr Umsatz generieren.

In diesem Webinar lernen Sie, wie Sie am Telefon die online generierten Interessenten z.B. durch Facebook-Kampagnen oder Google AdWords, in Ihrem Club erfolgreich terminieren und diese als neue Mitglieder gewinnen.

Sie erhalten wertvolle Tipps und Tools um die Erscheinungsquote der Interessenten und die Abschlußquote im Verkauf zu erhöhen.

Inhalte:

- Grundvoraussetzungen für aktives Telefonieren
- Die erfolgreiche Vorbereitung
- Erfolgreiche Terminierung im Studio
- Qualifizierung der Termine
- Arbeitsabläufe für die reibungslose Umsetzung im Studio



Sie wollen an unseren Webinaren teilnehmen, aber können dies zeitlich nicht vereinbaren? Kein Problem!

Wir bieten Ihnen unsere Webinare nicht nur Live an, sondern Sie haben auch die Möglichkeit in Ihrem Greinwalder Kunden-Login oder im Dashboard die Webinare 24/7 abzurufen und herunterzuladen.

So können Sie jederzeit flexibel einzelne Mitarbeiter oder Ihr gesamtes Team schulen.

## HINWEIS

Die angebotenen Webinare ersetzen nicht die gleichnamigen Präsenzseminare. Diese Webinare dienen als Refresher für Wiederholer oder als Kurzschulung für neue Mitarbeiter.



REFERENTIN: Astrid Holz

## TERMINE

Dauer: 60 Minuten

Donnerstag	07.02.2019	15:00-16:00 Uhr
Mittwoch	08.05.2019	10:00-11:00 Uhr
Dienstag	24.09.2019	15:00-16:00 Uhr

## FÜR WEN?

Für S.M.I.L.E. Seminar Kunden und OLS-Kunden: kostenfrei

Für Externe: 79 €/99 Franken

