

# Schulungsangebote GAT 2015 mit EIKE KOEBE - Training und Beratung

Sehr geehrte Mitglieder,

Mitarbeiterschulung und Motivation sind Grundsteine erfolgreichen Unternehmertums. Wir bieten Ihnen auch für 2015 wieder drei auf den Aufzugbau und Service zugeschnittene wichtige Schulungsblöcke. Je nach Anzahl Ihrer Mitarbeiter bieten wir Ihnen reine firmeninterne Schulungen in Ihrem Unternehmen an, oder Sie können sich gemeinsam mit anderen Mitgliedern zusammenschließen und Schulungen in der Nähe organisieren. Bei der Vermittlung mit anderen Mitgliedsbetrieben stehen wir gerne mit einer Rundmail zur Verfügung. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit in einer Schulung Schwerpunkte aus verschiedenen Blöcken zu mischen, oder eigenen Themen vorzuschlagen.

**1**

**Monteur / Techniker:**

**Rolle des Monteurs/Techniker bei Reparatur- und Modernisierungsauftrag**

Ein kundenorientierter Service ist nicht nur ein Garant für intensive Kundenbindung. Der Aufzugsmonteur hat bei seinen verschiedenen Kundenkontakten die Möglichkeit zusätzliche Angebote zu unterbreiten. Gerade notwendige Reparaturen, technische Neuerungen und Erweiterungen, Modernisierungen und deren Anbahnung, bieten ihm die Chance dazu. Dieses Seminar soll helfen, den Verkauf von zusätzlichen Leistungen zu fördern. Gerade der Aufzugsmonteur, der ja beim Kunden als Fachmann gilt, hat gute Chancen und sollte sie nutzen. Überzeugende Argumente, sowie sicheres Auftreten und strategisch richtiges Vorgehen beim Kunden sind der Schlüssel zu erfolgreichen Gesprächen und Geschäftsanbahnung.

**2**

**Monteur / Techniker:**

**Nur schrauben war gestern, der Kunde will umsorgt werden**

Im heutigen Wettbewerb ist es neben dem eigentlichen Produkt immer mehr der mit dem Produkt verbundene Service sich von anderen Anbietern zu unterscheiden. Der Kunde will sich informieren, er will bei Problemen kompetente Lösungen, er will umsorgt und persönlich betreut werden. Es ist für Unternehmen notwendig, im engen Kontakt mit dem Kunden zu stehen. Für diese zusätzlichen Aufgaben müssen Mitarbeiter vor Ort die Kommunikationsgrundlagen beherrschen. Das wird noch stärker als bisher, in das Zentrum der Aufgaben und Aktivitäten des Aufzugstechnikers rücken.

**3**

**Serviceverkauf:**

**Strategie und Argumente zur wirtschaftlichen „Säule“ des Unternehmens**

Durch den harten Preiskampf im Neuanlagengeschäft wird es immer wichtiger den Anteil des Servicegeschäfts zu erhöhen. Ein Aufzugsunternehmen ist bei dem heutigen Preisverfall im Neuanlagengeschäft dann erfolgreich, wenn das Servicegeschäft ca. ¼ des Umsatzes ausmacht.

Serviceverkauf ist nur dann erfolgreich, wenn jeder die richtige Einstellung dazu mitbringt, im Team zusammen gearbeitet wird und alle Chancen und Möglichkeiten voll genutzt werden. Eine erfolgreiche Strategie ist notwendig. Argumentationsmöglichkeiten, der Umgang mit langfristigen Projekten und konkrete Vorgehensweisen sind Schwerpunkt dieses Seminars.

**Information, Kontakt:** [Eike Koebe](mailto:eike.koebe@koebe-training.de), Training und Beratung, Tel.: 03841-469915 oder 0173 2004991  
Email: [eike.koebe@koebe-training.de](mailto:eike.koebe@koebe-training.de), WEB [www.eike-koebe-training.de](http://www.eike-koebe-training.de)