1. Halbjahr 2019

SEMINARPROGRAMM

Flexibel online buchbar ohne Vertragsbindung!

www.position-consulting.de

POSITION
Consulting GmbH

EINZIGARTIGKEIT DURCH MITARBEITERVERHALTEN

„Wir befähigen Ihre Mitarbeiter, konsequent auf die Unternehmensziele einzuzahlen. Mehr Neuverträge! Weniger Kündigungen! Höhere Zusatzumsätze!“

An diesem POSITION-Leitsatz orientiert sich auch unser Seminarprogramm, denn die Investition in einen Seminartag muss sich an der Umsetzung der gelernten Inhalte im Kundenkontakt des Tagesgeschäfts messen lassen. Aus diesem Grund unterscheiden sich die POSITION-Seminare wie folgt von klassischen Angeboten:

- ✔ Ihre Unternehmensziele stehen bei den Seminarinhalten im Mittelpunkt. Je intensiver Ihre Mitarbeiter auf diese Ziele einzahlen, desto erfolgreicher ist Ihr Unternehmen.
- ✔ Alle Seminare sind auf www.position-consulting.de frei buchbar, ohne jegliche Lizenzgebühren, Vertragslaufzeiten oder Flatrates. Sie nutzen die Themen und Leistungen, die sie benötigen, dann wenn Sie diese benötigen.
- ✔ Die Teilnehmer bereiten sich mit eLearning-Kursen auf das Seminar vor, um sich am Präsenztag vermehrt der Wissensanwendung widmen zu können. Der Lerneffekt ist dadurch deutlich größer.
- ✔ Im Anschluss an das Seminar absolvieren Ihre Mitarbeiter eine Onlineprüfung und dokumentieren somit ihren Lernerfolg. Bei bestandener Prüfung erhalten sie ein Zertifikat.

Detaillierte Seminarbeschreibungen, weiterführende Coachingangebote und Videos mit den Referenten finden Sie auf unserer Homepage auf **www.position-consulting.de**.

Wir freuen uns auf Sie!

Thomas Pöter - Geschäftsführer -
George Saloustros - Geschäftsführer -
Yannik Hoenig - Geschäftsführer -

Netzwerktreffen **„Chefrunde“**

Die Networking-Plattform für Clubbetreiber.

Die POSITION-Geschäftsführer Thomas Pöter, George Saloustros und Yannik Hoenig kommen in Ihre Region und gestalten für Sie einen Tag, bei dem der gegenseitige Austausch mit anderen Unternehmern und die Praxisbeispiele der besten Clubs im Vordergrund stehen. Kombiniert mit innovativen Kurzvorträgen erhalten Sie Denkanstöße, Lösungen und können durch Ihr Feedback den Weg des POSITION-Netzwerks mit beeinflussen.

Sales Days (2 Tage)

Generieren Sie aktiv Empfehlungen und wachsen Sie mit Strategie von innen heraus!

Die zweitägigen Sales Days befähigen Sie, aktiv Einfluss auf den Interessentenstrom und somit auf die Mitgliederzahl zu nehmen. Jeder Mitarbeiter lernt sein eigenes Geschäft zu generieren, ohne abhängig von Marketing, Aktionen und Werbung zu sein. Die Qualität der Beratung wird zum Abgrenzungsmerkmal gegenüber dem Discount und die aktive Empfehlung zur Kernsäule seiner Aktivität. Sie erhöhen deutlich Ihre Terminierungs-, Erscheinungs- und Abschlussquote.

Referenten: Maria Saloustrou & Bastian Feder

Vertriebsleiter

Das Führungsseminar für mehr Neuabschlüsse.

Das Vertriebsrad immer schneller zu drehen kann keine Lösung sein, um anspruchsvolle Ziele zu erreichen. Die bessere Nutzung der vorhandenen Chancen ist der Schlüssel zu mehr Neuverträgen. Auch hier geht es wieder um das Thema Führung, speziell der Vertriebsmitarbeiter. Nach der Tages-, Wochen- und Monatsplanung werden spezielle Führungsinstrumente im Vertrieb praxisnah erlernt und geübt sowie die notwendigen Maßnahmen bei Abweichungen zum Ziel besprochen.

Abschlusssicher verkaufen

Befähigen Sie Ihre Mitarbeiter, das richtige Verkäuferverhalten zu zeigen.

In der heutigen Zeit sollte der Abschluss einer Mitgliedschaft kein Zufallsprodukt sein! Aus diesem Grunde müssen die Mitarbeiter eines auf Wachstum angewiesenen Unternehmens zum richtigen Verkaufs- und Abschlussverhalten befähigt werden! In diesem Konzept erhalten Mitarbeiter klare Strukturen, wie man ein Verkaufsgespräch aufbaut und rhetorisches Training zur Umsetzung.

Referenten: Maria Saloustrou & Bastian Feder

Umsatzfaktor Rehasport

Mehr Neuverträge und Zusatzumsätze mit Rehasport!

Ziel dieses Konzeptes ist es, mehr als 80% der Rehasportler in den aktiven Selbstzahlerbereich überzuleiten und eine Nachhaltigkeit verbunden mit Zusatzerlösen zu erzielen. Inhalte: Erwartungshaltung und Erfahrungen aus Patientensicht · Klare Abgrenzung durch verschiedene Rehamodule erarbeiten · Die Reha-Ampel · Die Rehaberatung mit ihren einzelnen Phasen · Argumentationsgrundlagen und Rhetorik · Systeme zur nachhaltigen Integration

Mitarbeiterführung

Ein praxiserprobtes Konzept in 2 Modulen.

In einem hart umkämpften Markt ist es für jeden Qualitätsanbieter wichtiger denn je, über das Verhalten der Mitarbeiter den Unterschied zu machen. Nach diesen Modulen kennt jeder Teilnehmer die dazu notwendigen Führungsinstrumente und kann sie direkt anwenden. Positives Verhalten multiplizieren, Fehlverhalten dauerhaft verändern, Umgang mit Konsequenzen und Sicherheit in Mitarbeitergesprächen sind nur einige Inhalte dieser beiden Tage.

Referent: Thomas Pöter

Mitgliedererhalt mit System

Senken Sie zielgerichtet Ihre Drop-Out-Quote und systematisch Ihre Fluktuation

Strukturierte Abläufe, systematische Prozesse und zielorientiertes Handeln führen dazu, das Thema Mitgliedererhalt erfolgreich in die Praxis umzusetzen. Die Fluktuation wird systematisch gesenkt und die Kundenbindung erhöht, um einen optimalen Kundenbestand auszulösen. Leitfäden und Instrumente zur Kündigungsabwehr werden an die Hand gegeben. Die Mitarbeiter lernen, aktiv Mitgliedschaften zu verlängern, Beschwerden professionell zu lösen, Rücklastschriften erfolgreich zu bearbeiten und passive Mitglieder zu reaktivieren.

Training & **Betreuung**

Richten Sie den Fokus auf die wesentlichen Betreuungsaufgaben.

Das Strategieseminar für Chefs, Studioleiter und Bereichsleiter rund um die Themen Betreuung & Kundenmanagement auf der Trainingsfläche. Erleben Sie praxiserprobte Lösungen, wie der Betreuungsfokus auf die kündigungsgefährdeten Mitglieder gerichtet und die Fluktuation damit systematisch gesenkt wird. Erfahren Sie, wie die Neukunden-integration gelingt, der DropOut nach der Erstlaufzeit verhindert wird und die Trainer somit konsequent auf die Unternehmensziele einzahlen.

Referent: Yannik Hoenig

Produktverkauf **leicht gemacht**

Mit dem 4-Säulen-Modell zu mehr Zusatzumsatz!

Im Seminar „Produktverkauf leicht gemacht“ lernen die Mitarbeiter am einzigartigen 4-Säulen-Modell, wie durch professionelle Nutzenkommunikation ein Mehrwert für den Kunden entsteht und der Trainer mit jeder Produktempfehlung eine höhere Wertschätzung erfährt. Inhalte: Konzept „Erfolgsrad(t)“ · Erstellen einer Übersicht spezifischer Lösungen im 4 Säulen-Modell · Einfach verkaufen im Sinne des Kunden · Nutzenorientierte Kommunikation · Ansprachetechniken

Referenten: Amadeus Lungwitz & Micha Graupner

Erfolgsfaktor Empfang

Befähigen Sie Ihren Empfang, auf die unternehmerischen Ziele einzuzahlen.

Der Empfang kann über Abschluss oder Nichtabschluss entscheiden. Den Mitarbeitern wird die Wichtigkeit ihrer Position und die dazugehörigen Aufgaben vermittelt. Ihre Fähigkeiten stellen einen der wichtigsten Unterscheidungsfaktoren zum Mitbewerber dar. Wer Premium verkaufen möchte, muss premiumorientiert aussehen, sprechen und handeln. Das Walk-In- und Call-In-Handling werden trainiert sowie der Empfang terminierter Beratung. Man lernt die Entgegennahme von Beschwerden und Kündigungen sowie vertriebsorientierte Kommunikation.

Referent: Maria Saloustrou

Faszien Basics & Faszien Rücken (2 Seminare)

Bringen Sie ihre Mitglieder noch schneller an ihr Trainingsziel.

Faszien sind nicht nur therapierbar, sondern auch trainierbar. Faszientraining beschleunigt die Regeneration, Heilung und Leistungssteigerung. Die Integration in jede Trainingseinheit ist ein Muss – für Trainer, Group-Instruktoren oder Personal Coaches. In diesen Seminaren bekommen Sie das notwendige Know How und zahlreiche Übungsbeispiele für Ihre Trainingspläne oder Rücken-Workouts.

Trainer **der Zukunft**

Rüsten Sie Ihre Trainer für die vertriebsorientierten Aufgaben der Zukunft.

Die Aufgaben der Trainer haben sich deutlich gewandelt. Die Maßnahmen, Zusatzleistungen zu verkaufen, Kündigungen vorzubeugen und Empfehlungen zu generieren, sind heute nicht mehr wegzudenken. Der Umgang mit Premiumkunden erfordert premiumorientiertes Sprechen und Handeln. Der Mitarbeiter nimmt Einfluss auf die Drop Out-Quote und priorisiert seine Betreuung. Die Nutzenkommunikation und der Verkauf werden deutlich verbessert.

Referent: Maria Saloustrou

Wachstum im Gesundheitsmarkt

Erzeugen Sie als Gesundheitssport-Experte wieder „Sog“ im regionalen Markt .

Die Positionierung als Gesundheitssport-Experte ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Qualitätsanbieter, um sich von Mitbewerbern abzugrenzen und neue Zielgruppen zu erschließen. Damit diese Botschaft auch in den Köpfen der Zielgruppe ankommt, braucht es aber mehr als ein Präventions- oder Rehasport-Angebot. Den Teilnehmer erwartet ein Feuerwerk an fertigen Lösungen und innovativen Ideen, um zum regionalen Marktführer für Gesundheitssport zu werden.

DAS POSITION-SEMINARPROGRAMM

- Flexibel online buchbar ohne Vertragsbindung!
- Hoher Praxisanteil durch Vorbereitung mit effizienten eLearning-Kursen
- Qualitativ hochwertige Teilnehmerunterlagen
- Online-Prüfung mit Zertifikat für alle Teilnehmer
- Praxiserprobte Konzepte & Lösungen für Qualitätsanbieter
- Top-Referenten der Branche live erleben

JETZT BUCHEN AUF

WWW.POSITION-CONSULTING.DE