

V V C-SPECIAL HÖRAKUSTIK

Ihr Erfolgskonzept mit
dem Reiss-ProfilTM und der
V V C-Kompass-Strategie[®]

Freude am Erfolg[®]



Hörakustik – ein besonderer Zukunftsmarkt	Seite 5
Führung und Vertrieb sind für den Erfolg untrennbar	Seite 6
Handlungsebenen	Seite 7
Schwerpunkt Führung	Seite 8
Mastertool: ReissProfile™	Seite 9
Schwerpunkt Vertrieb	Seite 10
Mastertool: V V C-Kompass-Strategie®	Seite 11
Programm im Überblick	Seite 12
Individuelle Trainings	Seite 13
Erfolgstrainings für Führungskräfte	Seite 14
Erfolgstrainings für Spitzenvertrieb	Seite 16
Kompetenz und Know-how	Seite 18



Freude am Erfolg®

80 ist die neue 60

Die Augen werden schlechter, die Ohren auch – einfach alles...

Stimmt nicht, sagt Hirnforscher Martin Korte. Zum Beispiel wächst die emotionale Intelligenz.

Die Herausforderung – nicht nur in der Hörakustik – wird sein, sich auf die neuen Märkte und auf die selbstbewussten Kunden einzustellen.

„Wenn 80 die neue 60 ist“, wird es klug sein, sich mit dieser neuen Zielgruppe zu beschäftigen und die emotionale Verkaufskompetenz weiter zu entwickeln.

Hörakustik – ein besonderer Zukunftsmarkt

Die Gesundheitsbranche boomt. Durch die Bevölkerungsentwicklung werden in den nächsten Jahrzehnten sehr viel mehr Menschen zu Ihren potenziellen Kunden zählen. Gleichzeitig steigen auch die Ansprüche an die Beratung.

Die entscheidenden Fragen sind:

- Wie berate ich im Spannungsfeld zwischen „Geiz ist geil-Mentalität“ und Premiumansprüchen?
- Geht meine Beratungskompetenz mit dem technischen Fortschritt einher?
- Wie bin ich vorbereitet auf die heutigen und zukünftigen Kunden?

Es gibt nicht das eine Konzept, weil es auch nicht den einen Persönlichkeitstyp gibt. Genau deshalb basiert das VVC-Beratungskonzept auf einer differenzierten Kundeneinschätzung sowie wertegestützter und individueller Führung.

Lassen Sie sich anregen und erweitern Sie Ihre Kompetenz. Veronika Vehr unterstützt Sie gern mit Kompetenz und Expertise. Zeit für ein gutes Gespräch ist immer.

Führung und Vertrieb sind für den Erfolg untrennbar



Deshalb arbeitet V V C mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern an der Optimierung der Beratungskompetenz, ebenso wie an der praxisnahen Umsetzung durch wertschätzende Führung und sichert so Ihren nachhaltigen Erfolg.

Handlungsebenen

- Was wollen Sie erreichen?
- Welche Ebenen sollen angesprochen werden?

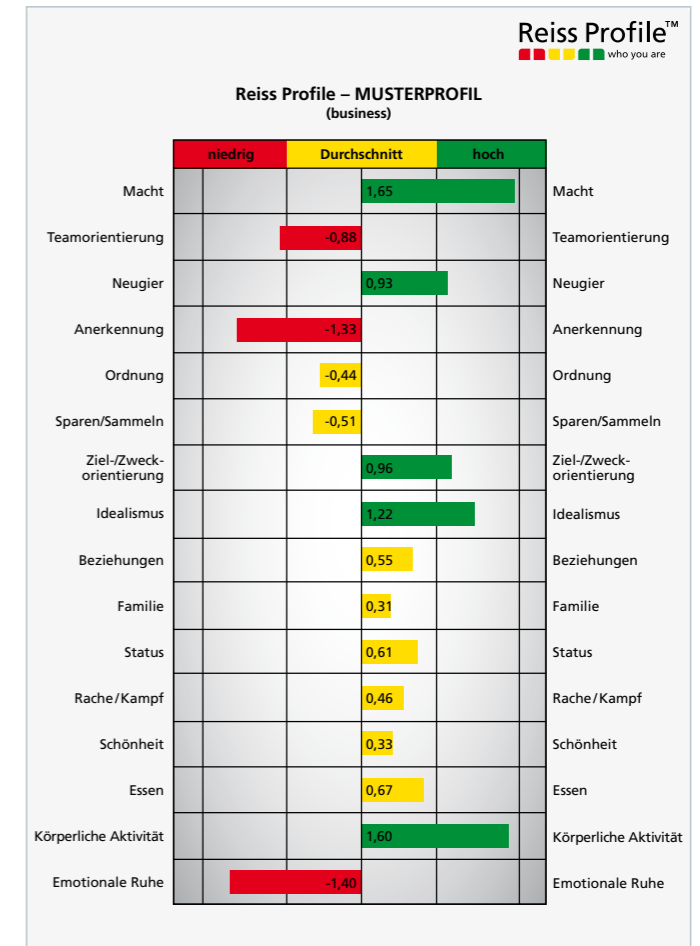


Mastertool für die Führung: ReissProfile™

Suchst Du noch oder lebst Du schon? Werteorientierte Führung

Was motiviert Menschen wirklich? Haben Sie sich diese Frage auch bereits des öfteren gestellt? Seit 30 Jahren ist Veronika Vehr dieser Frage auf der Spur. In ihrer Arbeit hat sie immer wieder erlebt, wie wichtig die Antriebskräfte für Leistungsfähigkeit und Umsetzung aller Maßnahmen sind.

Mit dem ReissProfile™, welches V V C seit 2011 als Basistool in Führungstrainings integriert hat, erhalten Sie konkrete Antworten und Erkenntnisse für Ihre Lebens- und Berufsgestaltung. Dieses Werkzeug bietet die Möglichkeit differenziert zu erkennen, was Sie wollen und – vor allem – wie sehr Sie es wollen. Ein hilfreiches Tool zur Optimierung der individuellen und zielgerichteten Führung.



Das Reiss Profile™ in einer grafischen Darstellung.
 Details werden in einem ausführlichen Coaching-Gespräch erörtert.



„Wenn Du etwas über die Menschen erfahren willst, frage die Menschen!“

Professor Dr. Steven Reiss

Leitfragen Führung:

- Warum gelingt es mir, mit einigen Menschen mit Leichtigkeit klar zu kommen, während mir andere sehr fremd und schwierig erscheinen?
- Wie finde ich heraus, was Menschen motiviert, um individuell und nachhaltig zu führen?

Wer die eigenen Antriebsmuster kennt, versteht die Gründe für sein Verhalten besser und weiß, was nötig ist für die persönliche Zufriedenheit.

Wer die Antriebskräfte anderer kennt, ist in der Lage, gezielt auf deren Bedürfnisse einzugehen und individuell zu motivieren.

Sich selbst und andere werteorientiert zu führen, ist die Leitlinie erfolgreicher Führung und die Basis des V V C-Führungstrainings.

Mastertool für den Vertrieb: V V C-Kompass-Strategie®

Verkaufstraining einmal anders

Was beeinflusst Kunden zum Kauf und wie können Sie Ihre Beratung gezielt darauf abstimmen?

Die V V C-Kompass-Strategie® wurde von Veronika Vehr auf Basis ihrer langjährigen Praxiserfahrung eigens entwickelt.

Dieses Werkzeug bietet Ihnen die Chance Ihre Beratung weiterhin auf hohem Niveau zu professionalisieren. Sie bewahren dabei Ihre eigene Authentizität und berücksichtigen die Individualität Ihrer Kunden. Insbesondere erhalten Sie Anregungen zur typgerechten Ansprache und Umsetzungshilfen für eine passgenaue, einheitliche Strategie.

Der V V C-Kompass® als Strukturmodell

Im Wesentlichen geht es um die

- pragmatische Einordnung des Kauf- und Entscheidungsverhaltens Ihrer Kunden sowie die gezielte Feinjustierung.
- Möglichkeit differenziert zu erkennen, was Ihre Kunden wollen und vor allem, wie Sie sich in Ihrer Beratung genau darauf einstellen können.



Das Modell in einer grafischen Darstellung. Details werden im Workshop vorgestellt und erarbeitet.

„Vertrieb geht heute anders!“
Andreas Buhr, Autor und Dozent

Leitfragen Vertrieb:

- Wie gelingt es uns, heute und morgen mit Begeisterung zu verkaufen?
- Welches sind die für uns interessantesten und wichtigen Kunden?
- Welche Trends in der Gesellschaft und in unserer Branche können wir uns zunutze machen, um dauerhaft erfolgreich zu sein?
- Wie müssen wir unsere Einstellung und unser Verhalten justieren, um langfristig erfolgreich zu sein?

Sind wir am Puls der Zeit oder gar unseren Kunden voraus?

Die spannende und zugleich anspruchsvolle Aufgabe der Beratung in der Hörakustik birgt viele Möglichkeiten und setzt gleichzeitig eine hohe Kompetenz in fachlicher und vor allem persönlicher Hinsicht voraus.

Individuelle, kundenorientierte Beratung auf höchstem Niveau ist die Leitlinie und Basis des V V C-Vertriebstrainings. Hauptfokus ist der umsetzbare und nachhaltige Erfolg.

Programm im Überblick

Erfolgstrainings für Führungskräfte:

1. Grundlagentraining Führung
2. Individual-Coaching Führung
3. Teamtraining/Teamentwicklung
4. Vertriebsorientierte Führung

Erfolgstrainings für den Spitzenvertrieb

1. Die V V C-Kompass-Strategie®
2. TOP-Beratungstraining
3. Boxenstopp vor Ort
4. Telefonkompetenztraining

Weitere Themen zur individuellen Gestaltung

So vielschichtig wie die Menschen, die Themen und die Aufgabenstellungen, sind auch die Methoden, die V V C für Sie individuell anbietet. In vielen Fällen ist auch ein Methoden-Mix sinnvoll. Wählen Sie selbst aus, was für Sie am besten passt oder nehmen Sie einfach Kontakt mit V V C auf. Gern wird dann Ihr individuelles Maßnahmenpaket erstellt.

Wählen Sie zusätzliche Trainings aus diesen Themen und fragen Sie nach Spezialangeboten für Ihr Unternehmen:

Führung:

- Kritik- und Konfliktgespräche souverän führen
- Einstellungsgespräche zielgerichtet führen
- Besprechungsmanagement
- Die ersten 100 Tage als Führungskraft
- Work-life-balance

Vertrieb:

- Empfehlungsmanagement
- Umgang mit schwierigen Kundentypen
- Reklamation als Chance
- Aus Interessenten oder „schlafenden“ Kunden neue Kunden gewinnen
- Preisverhandlungen souverän meistern

Mögliche weitere Angebote auf Anfrage

Erfolgstrainings für Führungskräfte

1. Grundlagentraining Führung – sich selbst und andere führen –

Wie kann ich meine Kompetenzen zielgerichtet einsetzen und meine Mitarbeiter werteorientiert und individuell führen?

Inhalte:

- Werteorientierte Führung mit dem ReissProfile™
- Grundlagen Motivation
- Führungstechniken und -instrumente
- Persönlicher Leitfaden Führung
- Analyse des individuellen Führungsstils
- Ideen zur Weiterentwicklung der Führungskultur
- Maßnahmen und Kommunikationsstrategien in der konkreten Mitarbeiterführung

Dauer: 2 Tage

2. Individual-Coaching Führung – Suchst Du noch oder lebst Du schon? –

Wie kann ich meinen eigenen Antreibern auf der Spur sein und meine Zufriedenheit und Leistungsfähigkeit stabilisieren oder erhöhen?

Inhalte:

- Persönliches ReissProfile™ als Grundlage
- Was treibt mich an
- Welches sind meine blinden Flecken
- Wie kann ich mich selbst managen
- Ideen zur Analyse des individuellen Führungsstils
- Wie kann ich leistungsfähig sein und bleiben

Dauer: abhängig vom Detailziel

Start: ReissProfile™-Analyse ca. 3 Stunden

Erfolgstrainings für Führungskräfte

3. Teamtraining/Teamentwicklung – Mehr Erfolg im Team –

Wie können wir möglichst alle im Team mitnehmen und unser Potenzial nutzen?

Inhalte:

- Erfolgsfaktoren im Team
- Unterschiedlichkeit als „Gewinn“ nutzen
- Gemeinsames Lernen im Training
- Stärken und Entwicklungspotenziale erkennen
- Was zeichnet uns aus – was ist typisch für unser Team
- Teamperformance ausbauen

Dauer: 1 – 2 Tage, je nach Ziel

4. Vertriebsorientierte Führung – Vertrieb strategisch lenken –

Wie können wir den Vertrieb nachhaltig nach vorn bringen und dabei möglichst viele Mitarbeiter integrieren?

Inhalte:

- Vertriebsaktionen zum Erfolg führen
- Die V V C-Kompass-Strategie® als Erfolgstool nutzen
- Vertriebsziele verfolgen
- Mitarbeiter zur Umsetzung der Aktivitäten anhalten und begleiten
- To-do-Listen erarbeiten

Dauer: 1 Tag

Erfolgstrainings für den Spitzenvertrieb

1. Die V V C -Kompass-Strategie® – strategisch und souverän verkaufen –

Was beeinflusst unsere Kunden zum Kauf und wie können wir gezielt Einfluss nehmen?

Inhalte:

- V V C- Kundenkompass® als Beratungstool in der Hörakustik
- Persönlichkeitstypen und der Umgang damit
- Kundentypenbezogene Argumentationen
- Strategisches Beratungsverhalten
- Kunden zur Entscheidung führen
- Neue Zielgruppen erschließen

Dauer: 2 Tage

2. TOP-Beratungstraining – der Rahmen ändert sich, der Kunde auch? –

Wie können wir – unter sich ändernden Rahmenbedingungen – das kleine 1 x 1 des Verkaufens weiterhin beherrschen?

Inhalte:

- Die Beratung in der Hörakustik heute und morgen
- Neue Argumentationen trainieren
- Chancen im Verkauf nutzen und ausbauen
- Sicherheit und Souveränität bei schwierigen Fragen und Situationen
- Grundsätze Preisargumentation

Dauer: 1 Tag

Erfolgstrainings für den Spitzenvertrieb

3. Boxenstopp (Training vor Ort) – optimal vorbereitet sein für die nächsten Runden –

Wie gelingt es, nachhaltig und konsequent an der Optimierung des Verkaufs zu arbeiten und praxisnah zu agieren?

Beim Boxenstopp-Kompakt-Training wird direkt vor Ort intensiv und nachhaltig an Ihren Alltagsthemen gearbeitet. Die Detailinhalte werden individuell mit Ihnen abgestimmt.

Mögliche Inhalte:

- Aktuelle Standortbestimmung
- Begleitung von Echtgesprächen
- Individuelle Rückmeldung zum Verhalten im beruflichen Alltag
- Erweiterung des Handlungsspektrums
- Erfolge vormachen und erleben lassen

Dauer: 1 Tag

4. Telefonkompetenztraining – man hört Ihr Lächeln am Telefon –

Wie können wir am Telefon kompetent agieren, ohne uns im Detail zu verlieren?

Inhalte:

- Das Telefon: unsere Visitenkarte
- Aktives Telefonieren als Teil der Bestandskundenpflege
- Herausfordernde Situationen
- Üben der Telefonate
- Feedback zur Zielerreichung und Verbesserung
- Individuelles Telefonskript und Plan zur Weiterarbeit erstellen

Dauer: 1 Tag



Erfolg ist einmal mehr aufstehen als hinfallen!

Getreu diesem Motto stehe ich für „Freude am Erfolg“ und sehe die besondere Herausforderung allen Handelns darin, Menschen und Unternehmen in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung zu unterstützen und zu begleiten.

Veronika Vehr, Hamburg

Ihre Trainerin

Veronika Vehr begleitet seit 20 Jahren mit ihrem Unternehmen V V C Menschen und Firmen auf dem Weg zu ihrem persönlichen Erfolg.

Ihre breite Kernkompetenz erarbeitete sie sich als Führungskraft in einem Großunternehmen und als Trainerin und Beraterin in unterschiedlichen Branchen. Basis ihres Handelns ist ein wertschätzendes Menschenbild, Freude am Tun, die Orientierung an der Praxis und am umsetzbaren Erfolg.

In der Hörakustik hat sich Veronika Vehr mit ihrem Unternehmen V V C seit Jahren einen Namen gemacht. Durch ihre Erfahrung und ihr Know-how – insbesondere durch die Begleitung von mehr als 3000 Beratungsgesprächen – wird sie als kompetente Gesprächspartnerin und Trainerin geschätzt.



VERONIKA VEHR CONSULTING

Personalentwicklung & Training

Dorotheenstraße 65 b

D-22301 Hamburg

Telefon: +49 40 606 71 288

Telefax: +49 40 606 82 388

Web: www.vehrconsulting.de

Mail: info@vehrconsulting.de

Freude am Erfolg®