

Energie- und Ressourceneffizienz

Seminar	<p>Beratungskompetenz</p> <p>Das zweitägige Seminar vermittelt die Grundlagen der aktiven Beratung von Dienstleistungen in der energetischen Sanierung. Die Teilnehmer lernen Gesprächstechniken kennen und trainieren die Anwendung in Beratungsgesprächen</p>
Seminarinhalt	<p>Beratungskompetenzen und Darstellungsmöglichkeiten fachlicher Zusammenhänge in Berichten und Kundengesprächen Telefonische und persönliche Kennenlernphase des Kunden mit dem Ziel, den Bedarf zu analysieren und die Kundenwünsche so genau als möglich zu ermitteln. Darauf aufbauend einen Vorschlag für die weitere Vorgehensweise zu präsentieren. Vermittlung der Ergebnisse und Empfehlungen der Analyse in kundengerechter schriftlicher und persönlicher Form mit dem Ziel, die Umsetzung der relevanten Maßnahmen zu beginnen. Nachbetreuung des Kunden, um Zufriedenheit sicher zu stellen und über Empfehlungen neue Kundengruppen zu akquirieren.</p> <p>Seminarinhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Struktur eines Beratungsgesprächs • Nutzen-Argumentation: Kundenmotive erkennen und gezielt ansprechen • Erklärungsbedürftige Dienstleistungen verständlich und kundengerecht präsentieren • Angebote und Anfragen erfolgreich nachfassen • Verschiedene Verhandlungsstrategien effektiv einsetzen und Einwände souverän meistern • Kernbotschaften klar und einprägsam auf den Punkt bringen • Klasse statt Masse • Argumentationsketten – Nicht das Produkt, sondern der individuelle Kundennutzen interessiert den Kunden • Verkaufsfördernde Rhetorik – Interesse wecken und Spannungsbogen halten • Nicht gleich die Flinte ins Korn werfen, wenn der Kunde schweigt oder ablehnt • Kaufsignale erkennen – Voraussetzungen für den Abschluss • Abschlusstechniken • Entscheidende Wirkfaktoren als Schlüssel zum Verkaufserfolg nutzen
Hinweise für die Teilnehmer	Die Vermittlung erfolgt in Form von Vortragspräsentation, Arbeitsgruppen und Rollenspielen
Teilnehmerzahl	Die maximale Teilnehmerzahl für das Zwei-Tages-Seminar liegt bei 15 Teilnehmern.
Themenliste für den Bildungsnachweis	<input type="checkbox"/> Rechtliches inkl. EnEV und Versicherungsfragen <input type="checkbox"/> Gebäudehülle <input type="checkbox"/> Anlagentechnik und erneuerbare Energien / Querschnittstechnologien <input type="checkbox"/> Energieausweis, Mordernisierungsempfehlungen, Wirtschaftlichkeit <input type="checkbox"/> Planung / Baubegleitung <input checked="" type="checkbox"/> Zusätzliche Themen <input type="checkbox"/> DIN V 18599 Auffrischkurs
Bereich	<input checked="" type="checkbox"/> Wohngebäude <input checked="" type="checkbox"/> Nichtwohngebäude <input type="checkbox"/> Energieberatung im Mittelstand
Bildungsnachweise	Für dieses zweitägige Seminar können 16 Weiterbildungspunkte bei der dena entweder für Wohngebäude oder Nichtwohngebäude oder das Programm Energieberatung im Mittelstand beantragt werden. Bei allen anderen Seminarzeiten oder Vorträgen kann pro Zeiteinheit (45 Minuten) ein Weiterbildungspunkt beantragt werden.
Hilfsmittel zur Semindurchführung	<input type="checkbox"/> Notebook <input checked="" type="checkbox"/> Beamer (kann auch mitgebracht werden) <input checked="" type="checkbox"/> Flipchart <input checked="" type="checkbox"/> Moderatorenkoffer <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenräume <input checked="" type="checkbox"/> Leinwand
Kosten	Für dieses zweitägige Seminar fallen Referentenkosten in Höhe von 2.050 Euro netto ohne Mehrwertsteuer an. Darin enthalten sind innerhalb von Deutschland alle Reisekosten. Alle Honorare für andere Seminarzeiten oder Vorträge stimmen Sie bitte individuell mit dem verantwortlichen Referenten ab.
Ansprechpartner	<p>Helmut König</p> <p>Je nach Zielgruppe stehen für die meisten Seminare unterschiedliche Referenten zur Verfügung, die vom Verantwortlichen in Abstimmung mit dem Seminarveranstalter festgelegt werden.</p>

Weitere Informationen unter
www.energieberater-weiterbildung.info

Kontakt
 Helmut König