



Wärmepumpen erfolgreich verkaufen

Die Wärmepumpe (WP) gewinnt als Wärmeerzeuger immer mehr an Bedeutung. Sie trägt wesentlich zur Erfüllung der CO₂-Ziele der Schweiz bei. Damit ist die WP für alle Heizungsinstallationsfirmen als Umsatzträger immer wichtiger.

Die Beratung der Endkunden wird immer zentraler. Beratung und Verkauf der WP stellen aber an den Installateur höhere Ansprüche als der Verkauf fossiler Energien.

Dieser Kurs vermittelt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern das notwendige Rüstzeug für eine erfolgreiche Verkaufsberatung.

Teilnehmer:

Inhaber und Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in Heizungsinstallationsfirmen, welche in der Beratung von Endkunden und im Verkauf tätig sind.

Kursziel:

Die Teilnehmer sind nach dem Seminar in der Lage, im Kundengespräch die Vorteile einer Wärmepumpenanlage aus ökologischer wie auch aus wirtschaftlicher Sicht und den klaren Nutzen für den Bauherrn aufzuzeigen.

Inhalte:

- Herausarbeiten des ökologischen und wirtschaftlichen Nutzens von Wärmepumpenanlagen
- Der richtige Aufbau einer Argumentationskette
- Aktives Zuhören
- Fragetechnik
- Konstruktiver Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Nonverbale Kommunikation als Gesprächsturbo

Der Kurs ist als praxisorientiertes Seminar mit Workshopcharakter aufgebaut. Theorie wechselt sich ab mit eigenständigem Erarbeiten und Diskussionen in Einzel- und Gruppenarbeiten. Wichtig sind der Praxisbezug und die Möglichkeit, die erlernten Techniken sofort in den Arbeitsalltag zu integrieren.

Der Trainer:

Zum Einsatz kommt eine praxiserfahrene Fachperson im Bereich Heizung - Lüftung – Klima, welche gleichzeitig ein anerkannter Trainer in den Bereichen Führung, Kommunikation und Verkauf ist.