



Modularisierte Fachweiterbildung

# Verkaufsprofi im HomeCare Markt



**DOLP** AKADEMIE  
by DOLP MEDICAL



„Qualität beginnt beim Menschen,  
nicht bei den Dingen.“

*Wer hier einen Wandel herbeiführen will,  
muss zuallererst auf die innere  
Einstellung aller Mitarbeiter abzielen.“*

*Philip B. Crosby, amerik. Unternehmensberater und Schriftsteller*



Vorwort Ulf Günther

**Wer stehen bleibt, wird überholt.**

Der Auftrag zur Patientenversorgung wird heute zunehmend in der Klinik vergeben. Gleichzeitig setzt sich der Trend zu größeren Pflegeanbietern fort. Hier sind Verwaltungsleitungen und Gremien neue Ansprechpartner.

Wenn Ihr Sanitätshaus auch zukünftig seine bedeutende Rolle im HomeCare Markt verteidigen soll, müssen Sie sich diesen Herausforderungen stellen.

Dies erfordert insbesondere von den Verantwortlichen zur Neukundenakquise eine ständige Weiterentwicklung in Präsentation und Argumentation. Erfahrung im Verkauf allein macht nicht erfolgreich.

Nur durch eine schrittweise, begleitete Entwicklung und durch stetige Reflexion, Analyse und Weiterentwicklung bleiben Sie auf der Überholspur.

Den wahren Verkaufsprofi „made by DOLP Akademie“ kennzeichnet:

- Professionelle Gesprächsführung im Verkauf durch einen charmanten Gesprächseinstieg und eine überragende Fragetechnik.
- Sie (er)kennen das Kaufmotiv des Kunden und handeln zielgerichtet.
- Kundeneinwände sehen Sie als Ansporn für noch bessere Gespräche.
- Die Neukunden-Akquise ist für Sie Spaß, Leidenschaft und Herausforderung zugleich.

Zentraler Erfolgsfaktor unserer modularisierten Fachweiterbildung zum „Verkaufsprofi im HomeCare Markt“ ist die Entwicklung mit Spaß, damit Sie das Rennen gewinnen und Ihnen der Berufsalltag noch leichter fällt.

**Melden Sie sich an. Es lohnt sich. Versprochen.**

Es grüßt Sie ganz herzlich  
Ulf Günther



© Foto- und Bilderwerk



Modularisierte Fachweiterbildung

## Verkaufsprofi im HomeCare Markt

### TRAINER DER DOLP AKADEMIE



© Foto- und Bilderwerk

#### Holger Ohmann

- Krankenpflegeausbildung
- Ausbildung zur Pflegedienstleitung
- Businessstrainer, Berater & Coach



© Foto- und Bilderwerk

#### Christine Steiner

- Krankenpflegeausbildung
- Dipl. Berufspäd. (Univ.) Pflegewissenschaft
- Businessstrainerin & Coach

#### Dolp Medical GmbH & Co. KG

Diedrich-Dannemann-Str. 55  
26203 Wardenburg

- Telefon: 0441-3616067-0
- E-Mail: [h.ohmann@dolp-medical.de](mailto:h.ohmann@dolp-medical.de)
- [www.dolp-medical.de](http://www.dolp-medical.de)

#### Dolp Medical GmbH & Co. KG

Diedrich-Dannemann-Str. 55  
26203 Wardenburg

- Mobil: 0162 - 2323088
- E-Mail: [c.steiner@dolp-medical.de](mailto:c.steiner@dolp-medical.de)
- [www.dolp-medical.de](http://www.dolp-medical.de)

Modularisierte Fachweiterbildung

## Verkaufsprofi im HomeCare Markt

### ZIELE

Die Fachweiterbildung zum Verkaufsprofi im HomeCare Markt qualifiziert für die Sicherung und Steigerung der Vertriebsfolge.

Im Zentrum steht die kontinuierliche Entwicklung Ihrer Verkaufsfähigkeiten.

Alle Module sind praxisnah gestaltet. Auf jede Lerneinheit folgt direkt die praktische Übung im Rahmen eines simulierten Verkaufsgesprächs. Damit sichern wir den Lerntransfer ganz unter dem Motto: „Vom Hirn ins Herz“.

### INHALTE

MODUL	MODUL	MODUL	MODUL
I	II	III	IV
Grundlagentraining – In 7 Schritten zum Erfolg	Insights Modell* im Vertrieb – Kunden (er-)kennen und typgerecht kommunizieren	Die erfolgreiche Neukundenakquise – Mit Spaß und Struktur zum Erfolg	„Insights meets Sales“ – Vom Kennen zum Können zur Umsetzung
Seminar + Training	Seminar + Training	Seminar + Training	Abschlusstraining

\* **Insights** ist ein Persönlichkeitsmodell, das es erlaubt, sich selbst kennenzulernen sowie Kunden und Kollegen zu verstehen. Ziel ist die Verbesserung der Begegnungsqualität – eine wichtige Kompetenz für professionelle Verkäufer.

# Modul I

## Grundlagentraining – In 7 Schritten zum Erfolg



### INHALTE

Sie perfektionieren Ihre Gesprächsstruktur:

- Gesprächsvorbereitung mit klarer Zielformulierung und Strategie.
- Charmanter Gesprächseinstieg.
- Entwicklung einer überragenden Fragetechnik.
- Sie (er)kennen die Kaufmotive und handeln zielgerichtet.
- Kundeneinwände und Ablehnungen sehen Sie als Chance und letzte Herausforderung vor dem Abschluss.
- Abschlusstechnik: Alles ist gesagt, doch wie komme ich zum Abschluss?
- Eigen- und Kundenreflexion, denn „nach dem Spiel ist vor dem Spiel“.

Seminar + Training



Modul II

## Insights Modell im Vertrieb – Kunden (er-)kennen und typgerecht kommunizieren



### INHALTE

Der Grad unserer persönlichen Effektivität kann deutlich beeinflusst werden, indem wir lernen, uns selbst und andere besser zu verstehen. Schwierige Kundengespräche und mangelnde Kaufbereitschaft sind oft auf eine mangelnde Flexibilität des Verkäufers in der entsprechenden Situation zurückzuführen.

- Die 4 Temperamente nach C. G. Jung.
- Welche Präferenzen in der Kommunikation hat mein Kunde?
- Die Persönlichkeitsstruktur erkennen: Wie tickt mein Kunde und wie ticke ich?
- Typgerechtes Agieren.

Seminar + Training





Modul III

## Die erfolgreiche Neukundenakquise – Mit Spaß und Struktur zum Erfolg



### INHALTE

Die Kaltakquise zur Neukundengewinnung gehört mit zu den wichtigsten und herausforderndsten Disziplinen im Vertrieb. Wer hier erfolgreich sein will, braucht die besten Strategien und Methoden. Dieses Seminar vermittelt Kenntnisse und Fertigkeiten, um auf Augenhöhe akquirieren und überdurchschnittlich erfolgreich sein zu können.

- Motivation zur Neukundengewinnung entfalten.
- Eigene Muster erkennen und eine positive Erwartungshaltung entwickeln.
- Neue Gesprächseinstiege mit Sogwirkung entdecken.
- Strukturierte Vorbereitung des Akquisevorhabens.
- Aus der Kundenperspektive argumentieren lernen.
- Umgang mit „Killerphrasen“ des Kunden.
- Abschlusstechniken aneignen, um den „Sack zuzumachen“.

Seminar + Training



Modul IV

## „Insights meets Sales“ – Vom Kennen zum Können zur Umsetzung



### INHALTE

Im Rahmen des Abschlustrainings werden alle erlernten Fähigkeiten kombiniert. In diversen Aufgabenstellungen und Gesprächssimulationen überprüfen Sie unter realitätsnahen Bedingungen:

- Anwendung der Gesprächstechnik „In 7 Schritten zum Erfolg“.
- „Insights meets Sales“: Anwendung der Insights-Erkenntnisse in simulierten Verkaufsgesprächen.
- Üben der Kaltakquise via Telefon und im Rahmen von simulierten Präsenzbesuchen.
- Gegenseitiges Feedback durch die Teilnehmer.
- Videosequenzen „to go“ (für das weitere Studium zu Hause).
- Reflexion der Stärken für ein noch sichereres Handeln im Alltag.

Abschlustraining





DOLP AKADEMIE

Der Norden ruft. Auf Wunsch sogar zurück.

Gehen Sie nun über zum nächsten Schritt – und nehmen Sie persönlich Kontakt zu uns auf:



**Kerstin Wilken**

- Organisation
- Verwaltung

**Dolp Medical GmbH & Co. KG**

Diedrich-Dannemann-Str. 55  
26203 Wardenburg

- Telefon: 0441 / 3616067-0
- E-Mail: [dolp.akademie@dolp-medical.de](mailto:dolp.akademie@dolp-medical.de)
- Telefax: 0441 / 3616067-55

▪ [www.dolp-akademie.de](http://www.dolp-akademie.de)

# ▪ DOLP AKADEMIE

by DOLP MEDICAL

**DOLP MEDICAL GmbH & Co. KG**

Diedrich-Dannemann-Str. 55  
26203 Wardenburg

**Tel** 0441 / 3616067-0  
**Fax** 0441 / 3616067-55  
**E-Mail** [info@dolp-medical.de](mailto:info@dolp-medical.de)



▪ [www.dolp-akademie.de](http://www.dolp-akademie.de)