

Wissen optimal verkaufen.

In Kooperation mit
Punktberatung

Wilo-Brain Aufbauseminar.

In Kooperation mit
Punktberatung

WILO SE
Wilo-Brain Zentrale
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T 0231 41027603
F 0231 41027602
brain@wilo.de
www.wilo.de

Wilo-Vertriebsbüros

G1 Nord

WILO SE
Vertriebsbüro Hamburg
Beim Strohhouse 27
20097 Hamburg
T 040 5559490
F 040 55594949
hamburg.anfragen@wilo.de

G4 Südost

WILO SE
Vertriebsbüro München
Landshuter Straße 20
85716 Unterschleißheim
T 089 4200090
F 089 42000944
muenchen.anfragen@wilo.de

G7 West

WILO SE
Vertriebsbüro Düsseldorf
Westring 19
40721 Hilden
T 02103 90920
F 02103 909215
duesseldorf.anfragen@wilo.de

Kompetenz-Team

WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T 01805 R-U-F-W-I-L-O*
7-8-3-9-4-5-6
F 0231 4102-7666

Erreichbar Mo-Fr von 7-18 Uhr.

- Antworten auf
- Produkt- und Anwendungsfragen
- Liefertermine und Lieferzeiten
- Informationen über Ansprechpartner vor Ort
- Versand von Informationsunterlagen

Werkskundendienst

WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T 0231 4102-7900
T 01805 W-I-L-O-K-D*
9-4-5-6-5-3
F 0231 4102-7126

Erreichbar Mo-Fr von 7-17 Uhr.
Wochenende und feiertags
9-14 Uhr elektronische Bereitschaft mit Rückruf-Garantie!

- Kundendienst-Anforderung
- Werksreparaturen
- Ersatzteilfragen
- Inbetriebnahme
- Wartung
- Technische Service-Beratung
- Funktionsprobleme
- Qualitätsanalyse

G2 Ost

WILO SE
Vertriebsbüro Berlin
Juliusstraße 52-53
12051 Berlin-Neukölln
T 030 6289370
F 030 62893770
berlin.anfragen@wilo.de

G5 Südwest

WILO AG
Vertriebsbüro Stuttgart
Hertichstraße 10
71229 Leonberg
T 07152 94710
F 07152 947141
stuttgart.anfragen@wilo.de

G3 Sachsen/Thüringen

WILO SE
Vertriebsbüro Dresden
Frankenring 8
01723 Kesselsdorf
T 035204 7050
F 035204 70570
dresden.anfragen@wilo.de

G6 Rhein-Main

WILO SE
Vertriebsbüro Frankfurt
An den drei Hasen 31
61440 Oberursel/Ts.
T 06171 70460
F 06171 704665
frankfurt.anfragen@wilo.de

* 14 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz der T-Com.
Bei Anrufen aus Mobilfunknetzen sind Preisabweichungen möglich.

Stand August 2008



Hier steckt mehr Umsatz drin



Wissen optimal verkaufen.

Mehr Umsatz durch optimale Beratung.

Voll im Trend: Energie sparen

Täglich wird der Verbraucher mit stetig steigenden Energiepreisen konfrontiert. Spartipps treffen auf offene Ohren. Verbrauchsoptimierung durch technisches Know-how anstelle teurer und aufwändiger Investitionen ist gefragt. Wer hier richtig berät, hat bei Hausbesitzern und Objektbetreibern das Eisen im Feuer.

Die Chance für mehr Umsatz

Wie können Sie im Geschäftsfeld Heizungsoptimierung zusätzlichen Umsatz akquirieren und zufriedene Kunden gewinnen? Gute Vorbereitung, gezielte Umsetzung und professioneller Umgang mit Kunden verschafft Ihnen Vorsprung im Wettbewerb. Dieses Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie den Hebel ansetzen und die Interessenten überzeugen.

Oberste Priorität: Fachkompetenz

Sie haben das Fachwissen – der Kunde muss es verstehen. Wie können Sie Ihrem Gesprächspartner den Erfolg der geplanten Maßnahmen nachvollziehbar präsentieren und gleichzeitig Ihre Fachkompetenz unterstreichen?

Erstens überzeugen, zweitens begeistern

Der Umgang mit dem Kunden (auch schwierigen) will gelernt sein. Wer zu jedem Zeitpunkt die „richtige Antwort“ hat, wird sein Gegenüber fachlich überzeugen und als vertrauenswürdiger Partner begeistern.

Ganz einfach und direkt zum Auftrag

Ihre Basis dafür ist ein professioneller Auftritt mit Profi-Werkzeug. Nutzen Sie für eine überzeugende Beratung die „Beratermappe“. So demonstrieren Sie Ihren Gesprächspartnern anschaulich, was die Optimierung bewirkt und führen Ihren Kunden zielsicher zum Auftrag.

Wir laden Sie herzlich ein!

Optimieren Sie Ihre Verkaufsstärke im neuen Seminar „Wissen optimal verkaufen“.

Dieses Wilo-Brain Aufbau-seminar ist speziell für die SHK-Branche konzipiert und auf das Geschäftsfeld „Heizungsoptimierung“ ausgerichtet. Die Seminarleiter sind Branchen-Insider.

Zentraler Bestandteil des Seminars ist die „Beratermappe“. Sie enthält alle relevanten Werkzeuge, damit Sie Ihr Fachwissen optimal verkaufen können. Mit einem Griff haben Sie immer alles zur Hand und können allen Situationen kompetent begegnen. Vom Beratungsgutschein über Kundeninformationen und Dokumentationshilfen bis zum Taschenrechner und zur Taschenlampe für den Vor-Ort-Check im Heizkeller sind Sie professionell ausgerüstet.

Die Mappe enthält weiterhin Formularvorlagen auf CD, die jeder für seinen Betrieb individuell ändern und einsetzen kann. Mit diesen ausgearbeiteten Auftragsblättern nimmt der Monteur direkt beim Kunden den Auftrag zum festgelegten Preis mit.

Die „Beratermappe“ können Sie nach dem Seminar für Ihre tägliche Arbeit mitnehmen.



Die Beratermappe können Sie auch separat bestellen unter www.punktberatung.de

Seminarleiter.

Joachim Lerch – Begeisterungstrainer

- Inhaber von Punktberatung
- Seit über 15 Jahren im Verkaufs- und Verhaltenstraining für SHK-Monteur tätig.
- Kennt die tägliche Praxis beim Kunden durch eigene Erfahrungen.



„Nur wer selbst begeistert ist, kann seinen Kunden begeistern!“

Wilo-Brain Trainer

Wilo-Brain ist bekannt für praxisnahes Training zur „Optimierung von Heizungsanlagen“ durch speziell geschulte Trainer. Das neue Seminar „Wissen optimal verkaufen“ bietet die ideale Ergänzung, um dieses Fachwissen für mehr Umsatz zu nutzen.



Andreas Millies
Group Marketing Training, WILO SE

Und das erwartet Sie.

Seminarblock 1 – Problemstellungen bei der Heizungsoptimierung (Leitung Wilo-Brain Trainer)

- Der professionelle Check der Heizungsanlage
- Exemplarische Musterberechnungen zur Heizungsoptimierung

Seminarblock 2 – Der Umgang mit dem Kunden (Leitung J. Lerch)

- Professionell Kontakt aufnehmen
- Perfekte Terminvorbereitung
- Das kompetente Kundengespräch
- Die „goldenen Regeln“
- Angebot des Anlagenchecks

Seminarblock 3 – Einsatz von professionellen Arbeitsmitteln (Leitung J. Lerch)

- Wie hilft die „Beratermappe“
- Das Angebotsblatt
- Das Interessentenblatt

Zielgruppe

Kundendiensttechniker

So buchen Sie Ihr Seminar

Das Seminar beginnt um 9.00 Uhr und endet um 17.00 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 95,- € zzgl. MwSt. Darin enthalten sind auch Ihre persönliche Beratermappe und die Tagungsverpflegung.

Buchen Sie das Seminar ganz einfach online unter www.wilo.de in der Rubrik *Termine* unter Wilo-Brain/Seminarthemen/Aufbauseminar „Wissen optimal verkaufen“.