

repabAD Emotion Sells Workshop „BÄDER MÜSSEN SPANNEND SEIN“



Positive Emotionen sind das, wonach sich viele Menschen sehnen. Der Wunsch, dem Alltag für einen kurzen Moment zu entfliehen und alles um sich herum zu vergessen. Das Bad kann dabei zum Rückzugsort werden – Sie fragen sich wie? Genau darauf möchten wir Ihnen während des Repabad Emotion-Sells-Workshops Lösungen zeigen, Ihnen durch persönliche Erlebnisse bewusst machen, wie Sie Ihrem Kunden eine völlig neue Definition des Bades aufzeigen und verwirklichen. Die Kraft liegt im BAD.

1. Tag: REPABAD - Im BAD Zuhause



Lernen Sie Repabad und unser Sortiment kennen. Wir zeigen Ihnen individuelle Produktlösungen und wie Sie von unseren Unikaten, speziell nach Kundenwunsch gefertigt, profitieren können. **Abends** laden wir Sie zu einem Wellness-Menü ein. In der Erlebnis-Ausstellung warten Dampfbad, Whirlpool und Co. in Funktion auf Sie, um ausgiebig getestet zu werden. Bitte bringen Sie Badesachen mit und überzeugen sich von deren wohltuender Wirkung. Am Folgetag ‚verarbeiten‘ wir gemeinsam Ihre Wellness-Erlebnisse und Wahrnehmungen und integrieren diese in nutzenorientierte Beratungs-Ideen für Gespräche mit Ihren Kunden.



2. Tag: EMOTION SELLS WORKSHOP – interaktiv, modern, personalisiert

Hans-Jürgen Hartauer – Coach, Stratege, Mentor, Buchautor, Innovator und Erfinder verschiedenster Coaching und Briefing-Strategien nimmt Sie mit auf eine Zukunftsreise und zeigt uns, wie moderne Kommunikation und verkaufsorientierter Service funktionieren. Zu seinen namhaften Kunden zählen Unternehmen wie BMW, Coca Cola und Rewe. Themen wie Storytelling, Türen öffnen, zielorientiert Verkaufsgespräche führen, Neigungs-Beratung, sympathische Überzeugungskraft, Verbindlichkeit, Terminierung, aber auch der Umgang mit negativen Gesprächen werden gemeinsam erarbeitet. Sie erleben den Wandel von der Geschäftsbeziehung hin zum Beziehungsgeschäft.



Ganz nach dem Motto „Emotion Sells“: Denn je mehr Emotionen im Spiel sind, desto weniger geht es um den Preis.



Inhalte des Seminars:

- 1. Die Körpersprache und Empathie:** Wie geht eine tolle Ausstrahlung? Wie stehe ich zum Kunden? Wie geht Augenkontakt? Wie begrüße und verabschiede ich die Kunden richtig?
- 2. Ein inspirierendes Wording & Storytelling:** Hier geht es vor allem darum, alte Floskeln zu verlassen und einen energetischen Austausch zu liefern. So wie vom No- zum Yes-Verkauf. Wir wollen Sog statt Druck. Warum ist Storytelling wichtig? Welche Geschichten kann ich erzählen, um den Kunden zu begeistern?
- 3. Der moderne Badverkauf, Neigungs-Beratung:** Wie biete ich die Produkte an? Wie antworte ich auf eine Gegenargumentation? Wie kann ich innerhalb von kürzester Zeit die Türe öffnen und in Neigungen beraten?
- 4. Emotion Sells:** Je mehr Emotionen im Spiel sind, desto weniger geht es um den Preis. Erleben Sie den Wandel zwischen Geschäftsbeziehung hin zum Beziehungsgeschäft hautnah.



repabAD Emotion Sells Workshop „BÄDER MÜSSEN SPANNEND SEIN“



INHALTE

1. Tag:

- Praxisgerechte Tipps und Fallbeispiele aus dem Alltag
- Einblick in die Repabad-Produktwelt
- Erfahren Sie die Unterschiede zu anderen Premiumanbietern
- TESTBADEN! Wellness-Faktor testen, erleben, begeistern
Badekleidung mitbringen!

2. Tag:

- Die Körpersprache und Empathie
- Ein inspirierendes Wording und Storytelling
- Der moderne Badverkauf, Neigungs-Beratung
- Emotion Sells

TRAINER

Gunther Stolz, Geschäftsführer, Repabad GmbH

Marcus Nagel, Vertriebsleiter, Repabad GmbH

Hans-Jürgen Hartauer, Coach, Future Service Sells



ZIELGRUPPEN

Badberaterinnen und Badberater (auch Neueinsteiger)

TERMINE Repabad Unternehmenszentrale, Wendlingen

18.–19.09.2024

Erster Tag: Beginn 10:00 Uhr

13.–14.11.2024

Zweiter Tag: Ende 17:00 Uhr

SEMINAR
Anmeldung

info@repabad.com
+49 (0) 7024-9411-0

Firma	_____	E-Mail	_____
Straße	_____	PLZ	_____
Ort	_____	Land	_____
Telefon	_____	Telefax	_____

Anmeldung:

01 Emotion Sells Workshop „BÄDER MÜSSEN SPANNEND SEIN“

18.–19.09.2024 | Code 018190 Name / E-Mail _____

13.–14.11.2024 | Code 013141 Name / E-Mail _____

Ort, Datum _____

Die Seminare sind kostenfrei.

Unterschrift _____

Jetzt Zimmer buchen:

Wir haben ein begrenztes Kontingent an Zimmern für Sie reserviert.

Bitte buchen Sie Ihr Zimmer per E-Mail **info@roessle-kirchheim.de** und nutzen Sie den **Code: Repabad**

Hotel Gasthaus Rössle Kirchheim/Ötlingen
Stuttgarter Str. 202
73230 Kirchheim/ Teck

Tel: 07021-80777-0

Fax: 07021-80777-50

E-Mail: info@roessle-kirchheim.de

<https://www.roessle-kirchheim.de/>

Einzelzimmer: 96,00 € / Nacht zzgl. 15,00 € / Tag Frühstück p. P.

Doppelzimmer: 118,00 € / Nacht zzgl. 15,00 € / Tag Frühstück p. P.

Die Übernachtungskosten tragen Sie selbst.

Es gelten die Stornierungs- und Rücktrittsbedingungen des Hotels.

Medienzustimmung

Auf unseren Seminaren werden wir ggf. Foto-, Film- und sonstige Medienaufzeichnungen anfertigen, um diese auch für Dokumentations- und Marketingzwecke zu nutzen. Mit dem Besuch unserer Veranstaltung geben Sie uns Ihre Zustimmung zu den Aufnahmen, sofern Sie nicht im Voraus schriftlich widersprochen haben. Es wird vereinbart, dass unwiderruflich inhaltlich, zeitlich und räumlich unbeschränkt sämtliche Nutzungsrechte an den Aufnahmen (z.B. Bilder, Videos oder andere Medien) von der abgebildeten Person exklusiv auf die o.g. Bildnutzer (und deren Rechtsnachfolger) übertragen werden. Die Übertragung der Nutzungsrechte erstreckt sich auf alle derzeit gekannten Nutzungsarten und umfasst auch die Vervielfältigung, Verbreitung, Digitalisierung, öffentliche Zugänglichmachung und öffentliche Wiedergabe durch Bild-/Ton-/Datenträger. Die Aufnahmen dürfen somit sowohl digital als auch analog in allen dafür geeigneten Medien (z.B. Online-Nutzung jeglicher Art, jegliche Print-Nutzung, Videoprogramme, interaktive und multimediale Nutzung usw.) genutzt und in internen Datenbanken gespeichert werden. Eine Weiterübertragung der genannten Nutzungsrechte an Dritte ist gestattet, sofern ein enger sachlicher Zusammenhang besteht.

