

Solarakademie Franken

Qualität
Technik
Wirtschaft
Finanzen
Recht



In Kooperation mit der DGS Solarschule Nürnberg /
Landesverband Franken der Deutschen Gesellschaft für Sonnenenergie e.V.

Neue Vertriebsstechniken für Solarunternehmen am Beispiel Gewerbespeicher

Solarakademie Franken /
DGS Solarschule Nürnberg
Fürther Straße 246c,
90429 Nürnberg
Tel.: 0911/37651630
Fax: 0911/37651631
info@solarakademie-franken.de



Seminar - Photovoltaik

Tagesprogramm 06.03.2020

10:00 - 10:30 Uhr	Begrüßung, Einführung, Teilnehmererwartungen
10:30 - 11:00 Uhr	„Übliche Vorgehensweise - neue Ansätze“ Praxissituationen aus dem Vertriebsalltag, deren Wirkung auf den Kunden - Neuansätze > Übliche Fehler im Vertrieb vermeiden, neue Techniken zur Verstärkung der Kundenbindung.
11:00 - 11:15 Uhr	Kaffeepause
11:15 - 12:00 Uhr	„Die Informationsgewinnung“ - Teil 1 „Industriekunden“ Vertriebstechniken zur gezielten Gewinnung relevanter Informationen > Welche Informationen führen sicherer zum Auftrag.
12:00 - 13:00 Uhr	Mittagessen
13:00 - 14:00 Uhr	„Die Informationsgewinnung“ - Teil 2 „Privatkunden“
14:00 - 15:00 Uhr	„Vorbereitung zum Abschluß“ - Teil 1 Die ideale Ausrichtung auf die Wünsche des Kunden am Beispiel Gewerbespeicher > Die ideale Vorbereitung zum Auftragsabschluß bzw. zur Kundengewinnung
15:00 - 15:15 Uhr	Kaffeepause
15:15 - 16:00 Uhr	„Vorbereitung zum Abschluß“ - Teil 2
16:00 - 16:45 Uhr	„Das Abschlußgespräch“ Situationen zur Umsetzung der Vorbereitung zum Abschluß > Sicher aus der Vorbereitung das Abschlußgespräch führen
16:45 - 17:00 Uhr	Abschlußdiskussion, Bewertung
17:00 Uhr	Seminarende

Ort

Solarakademie Franken,
Seminarraum,
Fürther Straße 246c,
90429 Nürnberg

Referenten

Simon Seez,
Christian Herget,
beide vertriebsbox

Seminarleitung

Stefan Seufert
Solarakademie Franken

Informationen & Anmeldung
www.solarakademie-franken.de

Photovoltaik
Solarthermie