



Beraten. Überzeugen. Verkaufen.

Präsentationen vor großen Kundengruppen? Schwierige Verkaufsgespräche?

Mit unserem Sunny PRO Club-Seminar, exklusiv für das Fachhandwerk, bereiten wir Sie auf diese Herausforderungen vor. Und helfen Ihnen damit, mehr Solar-Anlagen zu verkaufen.

Sandra.Deiseroth@SMA.de, Leonie.Blume@SMA.de

Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von selbst. Sie müssen aktiv beworben werden. Techniken und Tricks der Verkaufspsychologie entscheiden dabei über den Erfolg eines Beratungsgesprächs. Und überzeugen Ihre Interessenten, auf das beste Angebot zu setzen. Um Sie dabei tatkräftig zu unterstützen, bieten wir allen Sunny PRO Club-Mitgliedern mit „Professionell präsentieren“ und „Aktiv verkaufen“ die optimale Seminarkombination an.

Ihr Vorteil: Verkaufs- und Präsentationsprofi in nur zwei Tagen

Den Auftakt der zweitägigen Weiterbildung bildet das Seminar „Aktiv verkaufen“. Anhand praktischer Beispiele aus der Solar-Branche

„Ich habe viel darüber gelernt, wie der Kunde mich wahrnimmt, dass man Worte auch mal wirken lassen kann und wie man aus festgefahrenen Preisdiskussionen herauskommt.“

Dirk Hormann, Balticsolar

eignen Sie sich fundiertes Handwerkszeug an, um zukünftig noch überzeugender die Vorteile der Solar-Technik darzustellen und zu verkaufen.

Am Folgetag bereiten wir Sie optimal auf Präsentationen vor Kundengruppen vor. Sie erwarten wertvolle

„Durch die zahlreichen Praxisübungen haben wir unseren Präsentationsstil bereits während des Seminars enorm verbessert.“

Kathleen Kaufmann,
ELICON Energie Dienstleistungen & Consulting GmbH

Tipps und Tricks zum geeigneten Medieneinsatz, sicheren Auftreten und erfolgreichen Eingehen auf Ihre Zielgruppe. Die Seminare können Sie selbstverständlich auch getrennt buchen.

Enger Kundenkontakt ist das A und O. Ihre langjährige Erfahrung

„Wir fangen an, sämtliche Mechanismen der aktiven Gesprächsführung in unsere Kundengespräche zu integrieren – mit teilweise verblüffenden Reaktionen.“

Stefan Nawratil, WestfalenSolar

spielt bei der Überzeugung Ihrer Interessenten eine große Rolle. In unseren praxisnahen Seminaren lernen Sie, Ihr Beratungsgeschick noch effektiver einzusetzen – und so auch in scheinbar festgefahrenen Situationen erfolgreich zu sein.



Gewußt wie: Professionell präsentieren und überzeugen

Fragen an den Seminarleiter



Herr Schmettkamp ist Dipl.-Volkswirt und Präsentations-Experte mit langjähriger Erfahrung.

Herr Schmettkamp, was haben Fachhandwerker von Ihren Seminaren?

Kunden informieren sich zunehmend über das Internet oder andere Quellen, bevor sie zu einem Handwerker Kontakt aufnehmen. Um so wichtiger ist es dann, sich individuell auf die konkreten Kundenwünsche einzustellen. Im persönlichen Verkaufsgespräch muss Vertrauen aufgebaut und Ihre Fachkompetenz kundengerecht präsentiert werden. So etwas vermitteln wir praxisnah und übungintensiv im Seminar „Aktiv verkaufen“. Zusätzlich bietet das Seminar „Professionell präsentieren“ Tipps, Tricks und praktische Übungen für alle, die auf Veranstaltungen (IHK,

Handwerkskammer, Gemeindeversammlungen etc.) Vorträge und Präsentationen zum Thema Solar-Technik halten möchten.

Was erwartet die Seminarteilnehmer und was nehmen sie mit?

Entscheidend für beide Seminare ist, dass die Teilnehmer aktiv mitarbeiten. Wir simulieren und analysieren typische Verkaufs- bzw. Vortragssituationen und optimieren sie gemeinsam und individuell für jeden Teilnehmer. Wichtig ist mir, dass die Beispiele aus dem Leben gegriffen sind. Abgehobene Theorien helfen in der täglichen Praxis nicht weiter.