

repabad WELLNESS-SEMINAR

„ERLEBEN, BERATEN, VERKAUFEN“



Das **Repabad „erleben, beraten, verkaufen“** lädt Sie zu zwei erlebnisreichen Tagen in den Hauptfirmensitz nach Wendlingen ein. Dieses Seminar richtet sich speziell an Badberater und bietet in einem aktiven Workshop die Möglichkeit, die Schlüsselfaktoren der Wellnessprodukte zu erleben und herauszuarbeiten. „Welche Punkte sind wichtig im Verkaufsgespräch? Wie spreche ich diese Produkte gegenüber dem Kunden an? Wie berate ich zielgerecht?“ – Diese und andere Fragen spricht der Praxistrainer an und erarbeitet mit den Teilnehmern kundenorientierte Lösungen.



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 Badebekleidung mit und überzeugen sich selbst 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.



INHALTE

Badebekleidung mitbringen!

- TESTBADEN! Wellness-Faktor testen, erleben, begeistern:
Nur der Live-Test überzeugt restlos
- Praxistipps zu Planung, Technik, Umsetzung
von individuellen Dampfbädern
- Effektive Beratung von Interessenten:
Wie wird argumentiert und überzeugt?
- Von der Dusche zum Dampfbad, von der Wanne zur Rückentherapie:
Die „Mehrwert-Strategie“ überzeugt!
- Wichtige Tipps für Gesundheit, Fitness, Wohlbefinden



TRAINER

Gunther Stolz, Geschäftsführer, Repabad GmbH
Marcus Nagel, Vertriebsleiter, Repabad GmbH



ZIELGRUPPEN

Geeignet für Badberaterinnen und Badberater (auch Neueinsteiger)

