

**Herzlich
Willkommen
zum
Online Training**

Optimal kommunizieren heißt:

.....?

den anderen richtig motivieren.

Vera F. Birkenbihl

Welche Karten hat der gegenüber?



Welche Karte spiele ich als erstes?

Welche Informationen über den Kunden sind wichtig für uns?



Raumkonzept

Träger

Kinderanzahl

Außenanlagen

Hierarchie –
wer entscheidet?

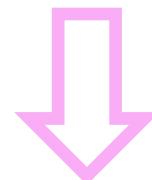
Mitarbeiteranzahl

Pädagogische Konzepte

Gruppenanzahl

„Themen“ Einrichtung

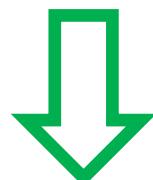
Projekte / Vorhaben



Partner

Mengenangebot

Welches KRAFT Material ist für den Kunden besonders interessant?



Welche Karten hat der gegenüber?



Ablauf des Präsenztermins



1. Fragen zum Anfang

2. Fragen unmittelbar vor der Gesamtpräsentation



3. Fragen nach der Einzelpräsentation



4. Fragen zum Abschluss



5. Fragen

Fragen zum Anfang

Wie lange haben wir Zeit?

Sind wir komplett?

Wie viele Kinder/ Erzieher/ Team/ Gruppen haben Sie im Haus?

Was beschäftigt Sie derzeit am meisten?

Stehen besondere Projekte an?

Wenn ich Ihnen heute einen Wunsch erfüllen könnte, was würden Sie sich wünschen?

Geschlossene Fragen
Informationsfragen

Fragen unmittelbar vor der Gesamtpräsentation

Worauf legen Sie besonders Wert, wenn Sie an
Bewegungsmaterialien denken?

Was ist Ihrer Meinung nach wichtig, wenn es um
Konzentration geht?

Welche Erfahrungen haben Sie mit **Wettspielen**?

Wie schätzen Sie die derzeitige

- Konzentrationsfähigkeit
 - Bewegungsfähigkeit
 - Ausdauer
 - **Sprachfähigkeit**
 - Lernmotivation
- ...der Kinder ein?

Welche Ansprüche haben Sie
an pädagogisches Material,
mit dem Sie arbeiten?

Offene Fragen / Kundenmeinung kennenlernen

Fragen nach der Einzelpräsentation

Was finden Sie gut an unserem LoKlick?

Welche Vorteile hätten Sie mit dem Interaktiven Kinderzelt in Ihrer Einrichtung?

Was gefällt Ihnen besonders an diesem Material?

Geschlossene Fragen
Informationsfragen

Fragen zum Abschluss

Was / Welches Material hat Ihnen (am besten) gefallen?

Wie würden Sie das Material in Ihrer Einrichtung einsetzen?

Wo sehen Sie dieses Material in Ihrer Einrichtung?

Stellen Sie sich vor, Sie gehen mit 15 Kindern in Ihren wunderbaren Bewegungsraum und haben 48 Flug Loops dabei....?

Welches Angebot darf ich Ihnen machen, dass Sie zuschlagen?

Wollen wir das so festhalten? / Darf ich das so für Sie notieren?

Informationsfragen
Szenario



Fragen

Fahrzeuge

Wie sieht es mit Ihrem Fuhrpark aus, wir bieten mittlerweile einen Ersatzteil Service an.

Verbrauchsmaterial

Ich sehe Sie sind häufig am Malen mit den Kindern, wir haben Farben und Kleber mit einem tollen Preis-Leistungsverhältnis im Sortiment.

Motorik Flyer

Wie Sie vorhin erwähnt haben, planen Sie ein Projekt, Dazu möchte ich Ihnen gerne unseren aktuellen Flyer zur Durchsicht übergeben.



Fragen

Möbel

Das Raumkonzept wandelt sich mit den Ansprüchen - wie sieht es bei Ihnen aus - stehen da Veränderungen an?

Wussten Sie eigentlich, dass wir auch alle Möbel anbieten können... eventuell auch Sonderanfertigungen ? "

Geschenke

Sind Geschenke bei Ihnen auch ein wiederkehrendes Thema?

Ablauf des Präsenztermins

1. Fragen zum Anfang:
Organisatorisches und Mengeninformationen



2. Fragen unmittelbar vor der Präsentation:
Kundenmeinung / -interesse



3. Fragen nach der Präsentation:
Begeisterungsgrad / Kaufinteresse



4. Fragen zum Abschluss:
Passendes Mengenangebot



5. Fragen: **Angebot C und D**
Kollektion