

Remote Selling – Online mit Herz verkaufen

Teaser
In diesem Training erhalten Sie das nötige „Update“, um als erfolgreicher Präsenz-Vertriebler auch sicher und souverän online zu punkten.
Ziele
Sie... <ul style="list-style-type: none">• möchten Ihre Kundentermine perfekt auf ein Online-Format vorbereiten• wollen effektiv und sicher mit verschiedenen Medien präsentieren• möchten sympathisch und souverän vor der Kamera auftreten und Ihr Gegenüber auf der Beziehungsebene wirkungsvoll ansprechen• möchten einen erfolgreichen, authentischen Online-Kundenbesuch mit einem positiven Ergebnis abschließen und begeistern
Inhalte
In diesem Training behandeln wir folgende Inhalte: <ul style="list-style-type: none">• Herausforderungen und Chancen von Online-Kundenkontakten• Abwechslung mit verschiedenen Medien realisieren• Die eigene Wahrnehmung steigern und perfekt vorbereitet ins Meeting gehen• Mit einer positiven Grundeinstellung auch bei schwierigen Gesprächspartnern punkten• Gesprächsstruktur und klare Kommunikation helfen Missverständnisse zu vermeiden• Körpersprache auch in Online-Meetings wirkungsvoll einsetzen• Möglichkeiten, wie Sie online Kunden begeistern
Nutzen
<ul style="list-style-type: none">• Sie sind sensibilisiert für Herausforderungen und Chancen von Remote-Situationen bei Vertriebskontakten und Präsentationen• Durch gesteigerte Wahrnehmung und optimalen Technikeinsatz werden Sie gut in Kontakt zu Ihren Gesprächspartnern kommen und ein gutes Gefühl hinterlassen.• Sie meistern missverständliche Gesprächssituationen und argumentieren wirkungsvoll in Körpersprache und gesprochenem Wort.• Sie gewinnen Ansätze, wie Sie online Kunden begeistern können.
Zielgruppe
<ul style="list-style-type: none">• Vertriebsmitarbeiter, die ihre Kundenbesuche online durchführen• Techniker, die Kundens Schulungen und Präsentationen online abhalten
Art und Umfang
1-2 Tage (Online oder in Präsenz) Auch auf Englisch möglich

Gerne ergänzen wir diese Aspekte nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.