

SALES EVOLUTION

Remote & Persönlich Verkaufen

Sie sind schon fit in Vertrieb und Verkauf und wollen Ihre Fähigkeiten oder die Ihres Teams ausbauen? Sie erweitern in **Sales Evolution: Remote & Persönlich Verkaufen** Ihren persönlichen Verkaufsstil um die Fähigkeit, unterschiedliche Verkaufssituationen (online, persönlich, hybrid) mit dem optimalen Setting zu meistern.

Themen

Tipps & Methoden für den erfolgreichen Auftritt & Vertrieb Remote, z.B.:

- Evolution des Vertriebs
- Wesentlichkeiten im Vertrieb
- Besonderheiten Präsenz / Digital
- Digital wo?
- Das Setting
- Nutzung PPT
- Digitaler Erstkontakt
- Digitaler Auftritt im Team
- Digitaler Auftritt im hybriden Team
- Technische Herausforderungen
- Kundenzentrierter Vertrieb mit den 8 P's des Marketings
- Zukunftsfähige Vertriebsstrategie

Lernziele

Kunden begeistern: remote und persönlich

Lernen Sie die Unterschiede von remote, persönlichem und hybridem Vertrieb für sich zu nutzen.

- Erstkontakt und Nutzenpräsentation
- Auftritt allein oder im Team
- Kunden für remote begeistern
- Technische Herausforderungen meistern
- Kundenbindung im digitalen Umfeld

Optimale Kundenzufriedenheit

Stärken Sie nachhaltig die Beziehung zu Ihren Kunden.

- Erarbeiten der 8P's des Marketing
- Vertriebsaktivitäten auf die Bedürfnisse des Kunden anpassen
- Beratung und Verkauf auf allen Ebenen

Trainingsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie vier Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten.

Der/Die Trainer*in geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

Methodik

Interaktive Praxisübungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Präsentationen, Erfahrungsaustausch mit Best-Practice-Beispielen.

Zielgruppe

Das Training **Sales Evolution: Remote & Persönlich Verkaufen** ist konzipiert als weiterführendes Training für Teilnehmer*innen, die bereits erfolgreich an einem PROAKTIV Verkaufstraining oder an der Verkaufsausbildung Licence to Sell teilgenommen haben. Es richtet sich auch an erfahrene Vertriebsmitarbeiter*innen, die noch kein Training bei PROAKTIV besucht haben. Sie trainieren im Seminar die Unterschiede des digitalen, persönlichen und hybriden Verkaufs.

Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer*innen

Investition

2 Präsenztage: **1.200,- Euro netto**

Termine und Orte

Tag 1:	19.10.2022	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 2:	20.10.2022	9.30 – 17.30 Uhr
Ort:	Hotel Clostermannshof, 53859 Niederkassel (Köln/Bonn), https://www.clostermannshof.de/	
Trainingsnummer:	SEV/01.22 Köln	

Inbegriffen

180,- € Tagungspauschale, Schriftliche Trainingsvorbereitung, 2 Intensivtrainingstage, Trainingsmaterialien, PROAKTIV Merkkarten und App, Trainingszertifikat.

Anmeldung

PROAKTIV Akademie; Waidmarkt 11 / 50676 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38 / www.proaktiv-management.de / anfrage@proaktiv-management.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.

Copyright 17.02.22 by PROAKTIV®