

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

Training

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 sehr 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:	16.03.2022	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 2:	17.03.2022	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; Beethovenstraße 5–13 / 50674 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.