

Vertrieb über virtuelle Plattformen (Remote Selling)

Ein exklusives Angebot für Mitglieder im Kunststoff-Netzwerk Franken – Virtueller Workshop

Donnerstag, 04. Februar 2021, Beginn: 08:30 Uhr, Ende 17:00 Uhr

ZIEL-GRUPPE Das Seminar richtet sich an alle, die in den Verkaufsprozess eingebunden sind. An Verkaufsleiter und Verkäufer, die als Anbieter von Produkten, Komponenten und Lösungen aktiv sind, Verkaufsgespräche über virtuelle Plattformen führen und sich mit den Herausforderungen dieser Plattformen im Verkaufsgespräch konfrontiert sehen.

ZIEL-SETZUNG Die Verkaufssituation hat sich in den vergangenen Monaten grundsätzlich geändert. Wo bisher persönliche Gespräche zum Verkaufserfolg geführt haben, ist heute ein Vorort-Termin beim Kunden eine Seltenheit. Verkaufsgespräche und technische Beratungen erfolgen in der Regel virtuell, was den Vertrauensaufbau und das Zwischenmenschliche erschwert. Das Seminar behandelt sowohl die relevante Vorbereitung als auch die Durchführung von virtuellen Besuchen und es stellt eine Vorbereitungscheckliste für Verkaufsgespräche und virtuelle Beratungen vor. Die Teilnehmer erfahren, wie eine effiziente Nutzung virtueller Kommunikation erreicht wird und im virtuellen Verkaufsgespräch die Aufmerksamkeit des Kunden geweckt und sein Interesse hoch gehalten wird.

INHALTE

<p>Session I: 8:30 bis 10:30 Uhr Kapitel 1: Einführung in das Remote Selling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modul 1: Unterschiede zwischen face-to-face und virtuellen Verkaufs-Meetings <p>Session II: 10:45 bis 12:15 Uhr Kapitel 2: Vorbereitung auf das virtuelle Meeting</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modul 2: Sammeln von Kunden-Information im Internet • Modul 3: Die 4S Methode • <i>Werkzeug: Vorbereitungs-Checkliste</i> 	<p>Session III: 13:15 bis 15:15 Uhr Kapitel 3: Während des virtuellen Meetings</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modul 4: Effiziente Nutzung des Webinars • Modul 5: Effiziente virtuelle Kommunikation <p>Session IV: 15:30 bis 17:00 Uhr Kapitel 4: Aktive Kommunikation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modul 6: Aktives Zuhören • Modul 7: Effizientes Präsentationsmaterial • Modul 8: Die Verwendung von Storytelling, um das Publikum einzubeziehen
--	---

TRAINER Fabian Volbers, Berater bei Mercuri International Deutschland GmbH, ist zuständig für die Umsetzung von Beratungs- und Trainingsprojekten. Er entwickelt gemeinsam mit nationalen und internationalen Kunden Vertriebsstrategien sowie neuartige Wege der Marktbearbeitung, insbesondere über virtuelle Plattformen und hilft der Verkaufsmannschaft bei der langfristigen Umsetzung dieser Neuerungen. Zu seinen Kunden zählen neben mittelständischen Unternehmen auch global agierende Konzerne.



Mit rund 400 Mitarbeitern in 40 Ländern analysiert Mercuri Absatzsituationen, entwickelt gemeinsam mit den Kunden leistungsfähige Vertriebskonzepte und optimiert Verkaufsprozesse. Anschließend wird die Umsetzung mit Trainings- und Coachingmaßnahmen begleitet.



Vertrieb über virtuelle Plattformen (Remote Selling)

Ein exklusives Angebot für Mitglieder im Kunststoff-Netzwerk Franken – Virtueller Workshop

Donnerstag, 04. Februar 2021, Beginn: 08:30 Uhr, Ende 17:00 Uhr

Termin: Donnerstag, 04. Februar 2021, 8:30 bis 17:00 Uhr in vier Sessions

Ablauf: Die angemeldeten Teilnehmer erhalten über das KNF einen Link mit den Zugangsdaten der Schulungsplattform der Firma Mercuri. **Nur Teilnehmer mit einer bestätigten Anmeldung werden durch den Administrator der Schulungsplattform für den interaktiven Workshop freigeschaltet.** Es ist daher wichtig, sich rechtzeitig anzumelden.
Stellen Sie außerdem sicher, dass eine stabile Internetverbindung gegeben ist, um beim Workshop nicht nur dabei zu sein, sondern aktiv teilnehmen zu können.

Kosten: Der Preis für dieses Seminar beträgt 475,- Euro zzgl. MwSt. Die Rechnung über die Teilnahmegebühr geht Ihnen mit der Anmeldebestätigung zu. Bei einer Stornierung der Anmeldung nach dem 28.01.2021 berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 €. Bei Nichtteilnahme am Seminartag ohne Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt.

Anmeldung: Aus unserem Haus melden wir folgende Person verbindlich zum Workshop an:

UNTERNEHMEN/ RECHNUNGSANSCHRIFT	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
VOR- UND ZUNAME	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
FUNKTION	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
EMAIL	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
TELEFON / HANDY	<input style="width: 50%; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 50%; height: 20px;" type="text"/>

Ort, Datum

Unterschrift

