

Online Vertrieb – digital erfolgreich verkaufen

Die digitalisierte Marktsituation trifft auch den Vertrieb. Viele Unternehmen nutzen die Möglichkeit, ihre Kundenbesuche bzw. -gespräche online durchzuführen. Das sog. Remote Selling. Genauso wie bei den analogen Vertriebsgesprächen, gilt es auch digital die entsprechenden Verkaufstechniken zu beherrschen und zusätzlich die Medien und Tools geschickt einzusetzen. Sie wollen Ihr Know-How als Vertriebler:in um digitale Fähigkeiten erweitern? Lernen Sie in diesem Training Ihre Kunden im virtuellen Raum mit Ihren Präsentationen und Verkaufsgesprächen so anzusprechen, dass diese online motiviert dabei bleiben, sich gut informiert und abgeholt fühlen und mit Interesse die Produkt- oder Dienstleistungsvorstellung verfolgen. Einem erfolgreichen Anknüpfen des Verkaufsprozesses steht so nichts mehr im Wege.

Ziel: In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden die wichtigen Verkaufstechniken für den Online-Vertrieb kennen und effizient einzusetzen.

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte im Vertrieb

Inhalte:

- Der Verkaufszyklus - Online oder Präsenz: die wichtigsten Unterschiede
- Besonderheiten in der virtuellen Welt:
 - vom Umgang mit der Kamera, dem Einsatz der Stimme über die Gestaltung der Folien, bis hin zu Kommunikation und Vertrauensaufbau
- No-Go's bei Online-Sessions
- Die Bedeutung des Mind-Sets: die richtige Einstellung ist alles
- Menschen in Online-Session überzeugen
- Wichtige Spielregeln für die digitale Rhetorik
- Produkte erlebbar machen – Technik, z.B. auch Powerpoint – gut nutzen
- Wie Sie Bedürfnisse erkennen und Bedarfe wecken
- Vorteil versus Nutzen: Nutzenargumentation gekonnt einsetzen
- ...und dann war dann noch die Einwandbehandlung
- Der Verkaufsabschluss

Methoden: Moderation, Praxisbeispiele, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenübungen

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen