

DIE „ONLINE-WELT“ FÜR DEN VERKAUF/VERTRIEB NUTZEN

Kunden erfolgreich überzeugen im virtuellen Raum

PROFIL	Mitarbeitende aus dem Bereich Verkauf / Vertrieb
ESSENZ	Ziel ist es, mögliche Berührungängste von Mitarbeitenden aus dem Bereich Vertrieb/Verkauf mit Online-Medien in positive virtuelle Erlebnisse zu verwandeln. Die Teilnehmenden erhalten fachlichen Input, wie sie entsprechend der jeweils genutzten Medien professionell und überzeugend kommunizieren, einen guten, persönlichen Kontakt zu ihren Kunden halten und erfolgreiche Verkaufsprozesse gestalten können.
METHODIK	Interaktive Online-Übungen, Kleingruppenarbeit, Fallarbeit inklusive direktem Feedback im virtuellen Seminarraum. Ein Trainerduo begleitet Sie durch die Module.
DAUER	2 Module Online-Training à 90 Minuten in der Großgruppe + 90 minütiges Training in Kleingruppen Optional: Online-Einzelcoaching und 60 minütige Module zu Fachthemen aus dem Bereich „Vertrieb/Verkauf“
TERMINE ORT	Termin und Online-Portal nach Absprache
INHALTE	I. Kickoff mit großer Gruppe – Kennenlernen der Medien (32 TN – 90 Minuten) · Kennenlernen · Learning by doing (Videokonferenz) · Breakout rooms á 2 TN · Möglichkeiten selbst erleben (Poll, Ja/Nein Abfragen, Hände hoch, etc.) · Wo stehen die Teilnehmenden? Stärken/Schwächen? Erfahrungen? Wovor haben sie Respekt? · Fachlicher Input über Verkaufen am Telefon/in virtuellen Räumen · Was ist/geht anders online/am Telefon · Richtlinien für erfolgreiche Telefonate/Videogespräche · Abschluss II. Praxis-Training in Kleingruppen – Erleben der Medien (4 Gruppen á 8 TN – 90 Minuten) · Screening der Kompetenzen. (Kunden-)Gespräche simulieren. Im Anschluss Feedback. · Arbeiten in Breakout rooms · 2 x 30 Minuten in zwei Gruppen mit jeweils einem Trainer für Feedback (danach Trainertausch) · Abschlussrunde im Plenum – Feedback und Fragen

DIE „ONLINE-WELT“ FÜR DEN VERKAUF/VERTRIEB NUTZEN

Kunden erfolgreich überzeugen im virtuellen Raum

INHALTE

III. Optional: Weitere Module auf Wunsch der Teilnehmer (jeweils 60 Minuten)

Teilnehmer können sich ihre Schwerpunkte selbst auswählen, z. B.:

- Eröffnungsphase online empathisch gestalten
- Persönlichen Kontakt am Telefon herstellen
- Telefonate effizient gestalten – Gesprächszeitverkürzung
- Dos und Don'ts in Online-Konferenzen/beim Telefonieren
- Umgang mit aufgebracht Kunden in Online-Konferenzen/am Telefon
- Besonderheiten bei Telefon-/Videokonferenzen
- Einwandbehandlung
- Nutzenargumentation
- Fragetechniken intensivieren
- Abschluss gestalten

IV. Einzelcoaching online nach Bedarf

Einzelcoachings online á 45 Minuten zur Klärung individueller Themen

V. Abschluss mit großer Gruppe (32 TN – 90 Minuten)

- Feedback
- Resümee aus den Veranstaltungen
- Zusammenfassung der Beobachtungen aus den einzelnen Übungsgesprächen (förderliches/hinderliches Verhalten)
- Aus Erfahrungen lernen und teilen
- „Was habt ihr in den letzten Wochen erlebt?“