

## Virtual Sales

Auf Distanz – trotzdem nah,  
verbindlich und erfolgreich!

### MODUL 1

Virtual Sales –  
eine Kombination  
von Prozess und  
optimalem Auftritt

### MODUL 2

Akquisestrategien  
und erfolgreiche  
Terminvereinbarung  
im Virtual Sales

### MODUL 3

Das Online-  
Verkaufsgespräch –  
Kundengespräche  
gezielt steuern



GEWÜNSCHTES  
MODUL ANKLICKEN

### MODUL 4\*

Vertiefung 1: Argumentieren  
und verhandeln auf Distanz  
– besser stark gerüstet als  
klein beigegeben

### MODUL 5\*

Vertiefung 2:  
Abschlusstechniken –  
zum richtigen Zeitpunkt  
„den Sack zu machen“

\*Voraussetzung ist die vorherige  
Teilnahme am Modul 3



[MOVIT-KOELN.DE/VIRTUAL-CLASSROOM](https://www.movit-koeln.de/virtual-classroom)



## Virtual Sales



### MODUL 1

#### Virtual Sales – eine Kombination von Prozess und optimalem Auftritt

- › Der virtuelle Sales-Prozess im Unterschied zur face-to-face-Situation
- › Vorteile virtueller Sales-Prozesse nutzen
- › Herausforderungen an den Sales Representative als Moderator
- › Der optimale virtuelle Auftritt – Dos und Dont's
- › Authentisch Nähe und Vertrauen im digitalen Kundenkontakt aufbauen und etablieren
- › Kunden virtuell begeistern – das geht!
- › Eigene Stärken nutzen, Herausforderungen angehen – Analyse des digitalen Auftritts und Ableitung individueller Optimierungspotenziale
- › Meine persönliche Erfolgsstrategie im Virtual Sales

---

Das Training orientiert sich an der Praxis der Teilnehmenden und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die Teilnehmenden erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen.

Neue Anregungen und Impulse unterstützen die Teilnehmenden darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

MIT BRIGITTA RODER





**Virtual Sales**

**mm.**  
**VIRTUAL**  
**CLASSROOM**

## **MODUL 2**

### Akquisestrategien und erfolgreiche Terminvereinbarung im Virtual Sales

- › Persönliche Akquisestrategien – kurzer „Bestands-Check“
- › Funktionierende Akquisestrategien für den Virtual Sales
- › Erfolgreiche Terminvereinbarung für das Online-Verkaufsgespräch
- › Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen und -partner:innen
- › Persönliche Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Gesprächsverlauf
- › Vorbereitungsschritte für das nachfolgende Verkaufsgespräch

---

Das Training orientiert sich an der Praxis der Teilnehmenden und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die Teilnehmenden erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen.

Neue Anregungen und Impulse unterstützen die Teilnehmenden darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

MIT RICO BARTSCH





**Virtual Sales**

**mm.**  
**VIRTUAL**  
**CLASSROOM**

## **MODUL 3**

### Das Online-Verkaufsgespräch – Kundengespräche gezielt steuern

- › Voraussetzungen für eine erfolgreiche virtuelle Kommunikation
- › Erwartungen und Bedürfnisse meines Kunden im Virtual Sales erkennen
- › Strukturierte Gesprächssteuerung – Gesprächsphasen sinnvoll gestalten, gekonnt einsetzen und abschlussorientiert nutzen
- › Zuhören, fragen, steuern – die optimale Balance zwischen Vorbereitung und situativer Gesprächsführung
- › Best-of Sales-Tools für das virtuelle Setting
- › Umgang mit kritischen Gesprächsverläufen und herausforderungen

---

Das Training orientiert sich an der Praxis der Teilnehmenden und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die Teilnehmenden erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen.

Neue Anregungen und Impulse unterstützen die Teilnehmenden darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

MIT SASCHA LAMM





## MODUL 4

Vertiefung 1: Argumentieren und verhandeln auf Distanz – besser stark gerüstet als klein beigegeben

- › Stimme, Sprache, Körpersprache als relevante Erfolgsfaktoren
- › Überzeugende Kommunikation und selbstsicheres Auftreten
- › Gezielter Einsatz von Argumentationstechniken
- › Einwände entkräften und für den Sales-Prozess nutzen
- › Gespräche souverän meistern trotz „Gegenwind“

### **Voraussetzung: vorherige Teilnahme am Modul 3**

Das Training orientiert sich an der Praxis der Teilnehmenden und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die Teilnehmenden erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen.

Neue Anregungen und Impulse unterstützen die Teilnehmenden darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

MIT BRIGITTA RODER





Virtual Sales



## MODUL 5

Vertiefung 2: Abschlusstechniken – zum richtigen Zeitpunkt „den Sack zu machen“

- › Kaufsignale im virtuellen Sales-Prozess erkennen und nutzen
- › Umgang mit „Blockern“ und Widerständen im Abschluss
- › Aktive und gekonnte Gesprächsführung im Verkaufsabschluss
- › Vertrauen und Sicherheit herstellen durch Vermitteln von Verbindlichkeit
- › „Next point of touch“ kreieren, damit „easy“ der nächste Kontakt stattfinden kann
- › Den „letzten Eindruck“ nutzen, um in Erinnerung zu bleiben

### **Voraussetzung: vorherige Teilnahme am Modul 3**

Das Training orientiert sich an der Praxis der Teilnehmenden und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die Teilnehmenden erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen.

Neue Anregungen und Impulse unterstützen die Teilnehmenden darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

MIT RICO BARTSCH





**Virtual Sales**



## **ANSATZ UND METHODIK**

Methodisch sind alle unsere Powermodule spannend, interaktiv und kurzweilig gestaltet, sodass die persönlichen Ressourcen und vorhandene Best-Practice-Ansätze einbezogen und authentisch-starke Lösungen entwickelt werden.

Trainer:innenimpulse, individuelle und gemeinsame Übungen, Austausch, Präsentation und Reflexion der Ergebnisse sowie Feedback unterstützen das pro-aktive Online und Offline Lernen – optimal in Kleingruppen von maximal sechs Teilnehmenden.

- › Sind sie mehrere Interessierte aus einem Unternehmen? Dann führen wir die Powermodule sehr gerne exklusiv für Sie durch.
- › Sind Sie eine einzelne interessierte Person und möchten individuell an Ihren Herausforderungen arbeiten? Dann bietet sich unser „Voaching“ – das virtuelle movit Einzelcoaching an.
- › Sind Sie eine einzelne interessierte Person und möchten sich gerne virtuell im kleinen Kreis mit Mitarbeitenden anderer Unternehmen austauschen? Dann bietet sich die Teilnahme im Rahmen unserer offenen virtuellen Seminare der movit „sharecademy“ an.

## **KOSTEN**

Wir stellen sehr gerne ein individuelles Angebot für Sie zusammen. Sprechen Sie uns einfach an:

➤ **0221 35 65 870 oder [info@movit-koeln.de](mailto:info@movit-koeln.de)**