

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

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

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



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**