

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 – Do's 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 TeilnehmerInnen und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die TeilnehmerInnen erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen. Neue Anregungen und Impulse unterstützen die TeilnehmerInnen darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.



MIT RICO BARTSCH



ODER BRIGITTA RODER





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 -partnern
- › Persönliche Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Gesprächsverlauf
- › Vorbereitungsschritte für das nachfolgende Verkaufsgespräch

Das Training orientiert sich an der Praxis der TeilnehmerInnen und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die TeilnehmerInnen erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen. Neue Anregungen und Impulse unterstützen die TeilnehmerInnen darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.





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 TeilnehmerInnen und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die TeilnehmerInnen erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen. Neue Anregungen und Impulse unterstützen die TeilnehmerInnen darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.





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“

Das Training orientiert sich an der Praxis der TeilnehmerInnen und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die TeilnehmerInnen erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen. Neue Anregungen und Impulse unterstützen die TeilnehmerInnen darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

* Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme am Modul 3





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

Das Training orientiert sich an der Praxis der TeilnehmerInnen und den damit verbundenen neuen Anforderungen an den Sales im virtuellen Raum. Die TeilnehmerInnen erhalten die Möglichkeit, ihre bisherigen Verkaufsstrategien zu reflektieren und anzupassen. Neue Anregungen und Impulse unterstützen die TeilnehmerInnen darin, zukünftige virtuelle Kundenkontakte souveräner und abschlussicher zu führen.

* Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme am Modul 3





Virtual Sales



ANSATZ UND METHODIK

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

Trainerimpulse, 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 TeilnehmerInnen.

- › Sind sie mehrere Interessenten aus einem Unternehmen? Dann führen wir die Powermodule sehr gerne exklusiv für Sie durch.
- › Sind Sie ein einzelner Interessent und möchten individuell an Ihren Herausforderungen arbeiten? Dann bietet sich unser Voaching – das virtuelle movit Einzelcoaching an.
- › Sind Sie ein einzelner Interessent und möchten sich gerne virtuell im kleinen Kreis mit MitarbeiterInnen anderer Unternehmen austauschen? Dann bietet sich die Teilnahme im Rahmen unserer offenen virtuellen Seminare – der *sharecademy* an.

KOSTEN

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



+49 221. 35 65 870 oder info@movit-koeln.de



ANDREA ECKHARDT



MARKUS VOGEL