



# Vertriebstraining – Wie verkauft sich der Kunde digital selbst?

Mit welcher Technik und digitalen Tools überzeugen Sie?

## ZIELGRUPPE

Projektleiter, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingmanager

## ZIELSETZUNG

Sie wollen Kunden überzeugen, dabei Ideen verkaufen? Erfahren Sie in diesem Intensiv-Workshop, wie Sie mit Ihren Präsentationen den Kunden sich selbst verkaufen lassen. Sie erhalten Antworten auf die Fragen: „Welche Technik und digitalen Tools helfen mir dabei, den Kunden zu überzeugen?“ „Wie bringe ich den Kunden dazu, dass er meine Präsentation auf dem iPad durchgeht und von meinen Produkten dabei überzeugt wird?“

## NUTZEN

SIE LERNEN:

1. Mit authentischen digitalen StoryTelling den Kunden begeistern
2. den richtigen digitalen Kontakt mit Ihren Kunden aufbauen
3. den Vorbereitungsaufwand für eine digitale Präsentation beim Kunden minimieren
4. das eigene Verkaufsgespräch auf die digitale Stufe heben
5. Ihre ganz persönliche Digitale-ID kennen und gezielt einsetzen
6. das iPad als Stilgefühl des Kunden einsetzen

## TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- ein iPad
- Sie können bereits mit dem iPad im beruflichen Kontext umgehen, E-Mails, Internet sehen Sie als selbstverständlich an.
- Office 365 auf Ihrem PC und dem iPad

### HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als Inhouse- bzw. Corporate-Training gebucht werden. Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

## INHALTE

### 9:00 – 10:30 Uhr

Grundlagen

- Handhabung des iPads beim Kunden
- Einrichtung des Homescreens
- Einstellungen, Mitteilungen, Datenschutz, geführter Zugriff

### 10:30 – 10:45 Uhr Pause

### 10:45 – 12:30 Uhr

Das Zauberbuch im Verkauf

- Übung: Kundengespräch mit dem iPad
- Slide Over / Split View / Video on demand
- FiVo – Matrix erstellen – USP: Unternehmer Selve Presentation

### 12:30 – 13:30 Uhr Mittag

### 13:30 – 14:30 Uhr

- FiVo in Office365 erstellen
- Rechtssichere Fotos einpflegen
- Übertragen auf das iPad

### 14:30 – 15:30 Uhr

- Vorstellung der erstellten FiVos durch einen ausgewählten Teilnehmer
- weitere Projekte für das iPad sicher planen

### 15:30 – 15:45 Uhr Pause

### 15:45 – 17:00 Uhr

- Ihre digital-ID: Kunden Nutzen schaffen, durch Ihr Digitales Monitoring direkt am Kunden
- Lessons learnt und weitere Matrixbeispiele
- Gelerntes reflektieren
- Weitere digitalisierte Verkaufsgespräche planen

## PREISE

IM PREIS ENTHALTEN: Teilnehmerunterlagen, Tagesverpflegung

NORMALPREIS: 790,00 Euro zzgl. MwSt.

Sie erhalten 10% Rabatt ab dem 2. angemeldeten Teilnehmer Ihres Unternehmens.

Trainer: Bernd Braun