Virtual-Selling

Live Online Training

„In der Geschäftswelt sind zumeist die am erfolgreichsten, welche tun, was sie lieben“

Warren Buffet, Investor, Unternehmer, Philanthrop und CEO Berkshire Hathaway

Zielsetzung

Es gibt einzigartige Herausforderungen, denen Menschen gegenüberstehen wenn sie ein virtuelles Verkaufsgespräch oder Meeting führen. Verkäufer müssen lernen, prägnanter zu sein, Werte zu kommunizieren und die wichtigsten Punkte für ihre potenziellen Kunden hervorzuheben, während sie gleichzeitig engagiert bleiben.

Als Verkäufer ist es entscheidend, dass Sie mit Ihrem Kunden auf die gleiche Weise in Kontakt treten, wie Sie es persönlich tun würden. Dazu müssen Sie selbstbewusst und bereit in einen virtuellen Anruf oder ein virtuelles Meeting gehen, um eine ansprechende und effektive Präsentation zu halten, da der Status quo in der neuen Online-Umgebung nicht mehr funktionieren wird.

Dieses maßgeschneiderte Schulungsprogramm soll Vertriebsmitarbeiter dabei unterstützen, vertrauenswürdige Unternehmensberater zu werden, sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und in der neuen Online-Umgebung erfolgreich zu sein.

Inhalte

- Bauen Sie Selbstvertrauen und Kompetenz auf, um die grössten Herausforderungen in einer virtuellen Verkaufsumgebung zu meistern
- Werden Sie ein Dale Carnegie Trusted Advisor für Ihre Kunden
- Binden Sie Käufer in einer virtuellen Umgebung mit einem kundenorientierten Verkaufsprozess ein
- Zeigen Sie bei Ihren Kunden eine überzeugende Präsenz
- Aufbau starker, strategischer Partnerschaften mit Ihren Kunden
- Schaffen Sie einen Wettbewerbsvorteil in Ihren virtuellen Verkaufsgesprächen
- Durch geschickte Wortwahl das Interesse an der eigenen Lösung erhöhen

Ihr Gewinn

Loyalität und Weiterempfehlungen führen aufgrund Ihrer guten Kundenbeziehungen zu einer lukrativen Pipeline und letztlich zum regelmässigen Übertreffen gesteckter Vertriebsziele.

Datum

3-Wochen je 3 Std. Training

Di. 30. August bis
Di. 13. September 2022

Zeit

Drei jeweils 3-Std: Session
Von 09:00h bis 12:00h

Format: LiveOnline

Vom Trainer geleitetes, individuelles Teilnahme-Engagement, genau wie ein Präsenzkurs. Jeder Teilnehmer trägt zur Sitzung bei, spricht mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern und schließt Aktivitäten ab.

Investition

CHF 1‘975.-
inkl. Trainingsunterlagen, intensiven Coachings und dem anerkannten Zertifikat von Dale Carnegie Trainings

Anmeldung

071 520 65 00
info@dalecarnegie.ch

Kontakt

Dale Carnegie Schweiz
Langgartenweg 11
4123 Allschwil
www.dalecarnegie.ch

Zertifizierung: