



Smartes VertriebsUPDATE 4.0 für Profis – Digitalisierung im Vertrieb als USP clever nutzen (auch für Geschäftsführer und Vertriebsleiter geeignet)

27. und 28. Februar 2018, SPECTARIS GmbH, Berlin

**Welche Abteilung Ihres Unternehmens ist den meisten Disruptionen ausgesetzt?
Überraschenderweise Ihr technischer Vertrieb.**

Dies gründet auf dem Fakt, dass er der Touchpoint Nummer Eins ist. Und mehr als Steuergesetze oder die Technologie, weist die Gesellschaft die meisten Veränderungen auf, wie wir aktuell in fulminantem Ausmaß erleben dürfen. Für Sie als Vertriebsprofi bedeutet das: Alte Lehren und Theorien stets im Abgleich mit den neusten technischen Trends zu halten. Nur so können Sie Ihre Kunden exakt dort abholen, wo sie stehen.

- Welche Bedürfnisse drücken im Allgemeinen?
- Welche neuen, smarten Bedarfe hat der Markt?
- Wie können Sie dadurch Ihre Wertschöpfung und Werterschließung neu ausrichten?
- Wie können Sie Ihrem bewährten Verkaufsstil frischen Wind einhauchen, der Ihre Kunden begeistert?

Im Hinblick auf den gesamten Vertriebsprozess gibt es in der Digitalisierung wohl Hunderte sich verändernde Eigenschaften sowie Aspekte. Sie erhalten jene, die auf Ihren Vertriebserfolg den stärksten Einfluss haben, besonders gleich zu Beginn in der Bedürfnisanalyse zu kommenden Produkten. In Anlehnung an große Denker unserer Zeit, wie Prof. Michael E. Porter oder Dr. Häusel; Evaluationen von Prof. Zich und Bain & Company, gleichen Sie die Vorgehensweise Ihres technischen Vertriebs mit dem brandneuen Stand der Dinge ab. Im Ergebnis stehen unter anderem überraschende Erkenntnisse zu Zielgruppen, optimierte Kommunikations- und Verhandlungs-Muster wie auch effektivere Wege der modernen Bedarfsermittlung, die Ihren Vertrieblern ungeahnte Wettbewerbs-Vorteile bringen.

27.02.2018: 9.00 – 17.00 Uhr

28.02.2018: 9.00 – 15.00 Uhr

Anmeldung möglichst bis zum
16. Februar 2018 per Mail
an hartmann@spectaris.de,
per Fax an 030 414021-33
oder per Post.

Veranstaltungsort

SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Eine Veranstaltung der:

In Kooperation mit:

**Ihr Referent:****Lars Zimmermann**

Vertriebs-/SmartCoach,
Dipl.-Wirtsch.-Ingenieur
beim kommunikationsoptimierer.de

51 Jahre, Familienvater mit
drei Kindern aus Salzgitter

Beratung, Coaching und Training
von DACH-Maschinen- und
Anlagenbauern

Top-Speaker mit smarten,
interaktiven Impulsvorträgen

Praktische Expertise bei der
KSB AG als Vertriebsingenieur

Welche Inhalte erleben Sie?

- Pre-Sales-Phase – Wie Sie **Social Selling** als Vertriebsturbo nutzen
- Kundenbedürfnisse im gewaltigem Wandel – Warum Sie mit **smarten Aspekten** die Bedarfsermittlung erweitern
- Mit der **Nutzen-Kompass-App** den smarten Bedürfnissen gezielter auf der Spur – Wie Sie clever smarte Produkte wertvoll machen und sich begehrenswert (incl. Demo – Live-Interview)
- **Limbic Types** – Warum das Buying Center Personas 4.0 neu charakterisiert
- System-Denken – Wie Sie bereits die Bedürfnisanalyse zur wertvollen Abhebung nutzen können
- **Die Linksrund-Welt** für Profis – Wie Sie mit einem verblüffend einfachen Trick Ihr Kunden-Management exzellent optimieren

Welche Methoden erleben Sie?**ERFAHREN – PROBIEREN – LERNEN:**

Den Entwicklungsstand berücksichtigt, gewinnen Sie in dem Profi-Kurs die praxisrelevanten Inhalte auf smarte und interaktive Weise. Anhand von Rollenspielen zu Praxisbeispielen erleben Sie konkrete Umsetzungen für Ihr Tagesgeschäft.

Daher: Bringen Sie bitte Ihr Smartphone mit!

Was ist Ihr USP dabei?

- Vorabinterview zur Identifikation Ihrer persönlichen Ziele (Einzelinterviews)
- Anschließendes (nach ca. 2 Wochen) Praxis-Webcoaching zum Abgleich Ihrer Ziele (1 Stunde)

Was haben Sie davon?

- Sie verschaffen sich einen umfassenden Überblick über die Auswirkungen der Digitalisierung im Vertrieb und Kundenmanagement.
- Sie verstehen, welche Konsequenzen die Digitalisierung für die tägliche Vertriebsarbeit hat und wie Sie damit Verhandlungsmacht zurückgewinnen.
- Sie lernen moderne Kommunikationswege kennen, auf denen man gezielter Einkaufsentscheider erreicht.
- Sie lernen neue Werkzeuge kennen, mit denen Sie potenzielle Kundensegmente und Opportunities eröffnen.
- Sie erhalten konkrete Arbeitshilfen und brandneue Tipps aus aktuellen Best-Practice-Beispielen, um den Vertriebs Erfolg Ihres Unternehmens zu steigern.

Eine Veranstaltung der:

In Kooperation mit:

ANMELDUNG



SPECTARIS WISSENSRAUM

Anmeldung nach Möglichkeit
bitte bis zum **16. Februar 2018**
per Mail an:
hartmann@spectaris.de
oder per Fax 030 414021-33.

Rückfragen richten Sie bitte an:
Harald Hartmann
Fon 030 414021-19
hartmann@spectaris.de

Veranstalter:

SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Fon 030 414021-0
info@spectaris.de
www.spectaris.de

Smartes VertriebsUPDATE 4.0 für Profis

27. und 28. Februar 2018, SPECTARIS GmbH, Berlin

Ja, ich melde mich verbindlich zur Veranstaltung am 27. und 28. Februar 2018 an.
Die Teilnahmegebühr beträgt 950 Euro für SPECTARIS-Mitglieder bzw. 1350 Euro für
Nicht-Mitglieder (jeweils zzgl. der gesetzlichen MwSt.).

SPECTARIS-Mitglied kein SPECTARIS-Mitglied

Sie möchten das Konzept exklusiv für Ihr Unternehmen buchen?
Gerne bieten wir Ihnen das passende Inhouse-Konzept dazu an! Dann kontaktieren Sie uns.

Name, Vorname

Position

Unternehmen

Telefon

E-Mail

Abweichende Rechnungsadresse

Ihre Daten werden unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften gespeichert. Eine Weitergabe findet nicht statt. Eine Verwendung findet lediglich zu internen Zwecken statt. Die [Teilnahmebedingungen](#) habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie mit dieser Anmeldung an.

Datum, Unterschrift

Eine Veranstaltung der:

 **SPECTARIS** GmbH

In Kooperation mit:


kommunikationsoptimierer.de
Maschinenbauer!
Holt euch den Vertriebs Erfolg