



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Home-Office als Chance nutzen



Ihr Referent:

**Dipl.-Wirtsch.-Ing Lars Zimmermann**  
Vertriebs-/SmartCoach & Inhaber vom  
kommunikationsoptimierer.de

Familienvater mit 3 Kindern aus  
Salzgitter

Beratung, Coaching und Training  
im B2B – speziell im Maschinen-  
und Anlagenbau

Vertriebs-Experte mit smarten,  
interaktiven Impulsvorträgen

Praktische Expertise bei der KSB  
AG als Vertriebsingenieur

[www.kommunikationsoptimierer.de](http://www.kommunikationsoptimierer.de)

Sein neustes Projekt:

[www.proaktiv.chat](http://www.proaktiv.chat) –

intelligent(er) Kunden angeln!

Online Kurs:

## Home-Office als Chance nutzen - Die besten Tipps für mehr Erfolg im Vertrieb von Zuhause

Der Megatrend New Work im Home-Office ist jetzt nicht mehr nur blanke Theorie, sondern schlagartig gelebte Vertriebs-Realität. Ob Vertriebsinnendienst oder Außendienst im Home-Office: der persönliche Kontakt zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunden fehlt oder ist zumindest stark beeinträchtigt. Immer mehr Betroffene und Führungskräfte fragen sich: Welche Chancen bieten neue Vertriebs-Werkzeuge in Lockdown-Zeiten? Welche sind praxistauglich? Videoconferencing, Webinar, Chat, Social Media a la LinkedIn, XING, Twitter & Co. im Kontext Social Selling: Was nützt im Home-Office davon wirklich?

Klar ist in COVID-19-Zeiten: Nie war die Zeit besser, Kunden zu erreichen. Aber nicht mehr nach der ausgedienten Holzhammermethode „Kaltanrufe“, sondern clever und smart für beide Seiten! Dieser Online-Kurs kombiniert bewährte und moderne Vertriebs-Werkzeuge für Einsteiger aber auch erfahrende Vertriebler. Er verschafft Ihnen ein schnelles und praxisrelevantes Vertriebs-Update. Alles für begeisternde Kundendialoge kombiniert mit neusten webbasierten Vertriebswerkzeugen für moderne Vertriebsimpulse aus dem Home-Office heraus.

Ihr Vorteil liegt auf der Hand: In Null Komma nix besorgen Sie sich in 6 Websessions a 1,5 h ein perfektes Vertriebs-Update von bewährten analogen Vertriebsstricks, über Social Media bis hin zu intelligenten Chat-Tools in einem Rutsch. Bordmittel sind dabei Programm. Und in Sachen PRAXIS: Gönnen Sie sich das praxiserprobte, inspirierende Webcoaching. Der Vertriebs- & Smart Coach Lars Zimmermann unterstützt Sie in der 1:1-Marktumsetzung.

Bringen Sie Ihre persönlichen Stärken von Zuhause aus zum Glänzen!

Die Buchung einzelner Module ist möglich, wir empfehlen aber das Lernen aller Themenbereiche

Kosten je Modul: 89 Euro (Mitglieder), bzw. 139 Euro (Nicht-Mitglieder) zzgl. MwSt.

Bei der Buchung aller Module ist eines kostenfrei. Gleiches gilt für das individuelle Webcoaching.

**Anmeldung:** <https://eveeno.com/221351391>

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme

Harald Hartmann



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Home-Office als Chance nutzen

## Die besten Tipps für mehr Erfolg im Vertrieb von Zuhause

Anmeldung  
nach Möglichkeit bis spätestens drei Tagen  
vor jedem Modul:

Rückfragen  
richten Sie bitte an:  
Harald Hartmann  
Fon: 030 414021-19  
[hartmann@spectaris.de](mailto:hartmann@spectaris.de)

Veranstalter:  
SPECTARIS GmbH  
Werderscher Markt 15  
10117 Berlin

### Besonderheit des Konzeptes

1. Vorabinterview/Online Voting zur Identifikation Ihrer persönlichen Ziele (Einzelinterviews)
2. Bewährtes Vertriebsknow-how mit neusten webbasierten Vertriebstools „Social Selling“ harmonisch kombiniert
3. Praxistaugliche inspirierende Umsetzung der Lerneinhalte in den Vertriebsalltag

## Unsere Module (je 90 Minuten)

### Das sagt Lars Zimmermann zu dem Online Kurs: [Video](#)

Modul 0: KW 13-15 (kostenfrei\*) Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 0: [Video](#)  
(\*kostenfrei bei mind. 4 gebuchten Modulen)  
Web-Interview/Online-Befragung zu Lernmotiven (Der Coach setzt sich mit Ihnen in Verbindung)

Modul 1, Mittwoch, 21.04. 15.00h – 16.30h Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 1: [Video](#)

#### Das 1 x 1 erfolgreicher Kundendialoge für Telefon & Webmeeting

Inhalte:

- Der perfekte Einstieg ist Kopfsache
- Die richtigen Fragen stellen: Vom Bedürfnis zum konkreten Bedarf
- Das große Missverständnis: der Kunden-Nutzen! Wer kennt ihn?
- Option: Vertriebs-Webcoaching.

Modul 2, Donnerstag 29.04 15.00h – 16.30h Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 2: [Video](#)

#### Tipps & Tricks für margenstarke Verkaufsabschlüsse

Inhalte:

- Schwierige Kunden mit verständlichen Lösungsangebote knacken
- Die Reihenfolge macht's: Merkmal, Vorteil und Nutzen im Fokus
- Mit Neuromarketing & Limbic Types sympathisch punkten
- Option: Vertriebs-Webcoaching

Modul 3, Dienstag 04.05 15.00 – 16.30h Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 3: [Video](#)

#### Mit cleverem Social Selling über LinkedIn, XING, Twitter & Co. neue Vertriebschancen nutzen

Inhalte:

- (Neu-)Kunden in den Social Media gezielt ansteuern
- Neue Vertriebs-Kanäle aufbauen – mit welcher Plattform?
- Expertenstatus geht auch für KMUs – gründe eine Gruppe!
- Option: Vertriebs-Webcoaching

Empfohlen von:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Home-Office als Chance nutzen

## Option Vertriebs-Webcoaching (30 min.)

Wer etwas ausprobiert, der erfährt schneller, ob es funktioniert oder nicht. Oder kürzer: die Praxis schlägt die Theorie! In Ihrem persönlichen Vertriebs-Webcoaching wenden Sie die Module gleich für Ihre Zielgruppe an. Der übergreifende Mehrwert durch die Vorgehensweise liegt darin, nicht nur den eigenen Gewinn und Kundennutzen zu sehen, sondern zudem den Mehrwert des Kunden im Fokus zu haben und aufzubauen. Machen Sie damit Ihre Vertriebsaktivitäten erfolgreicher

Modul 4, Dienstag 11.05.15.00h – 16.30h, Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 4: [Video](#)

### Smarte Vertriebswerkzeuge zur intelligente B2B-Leadgenerierung einsetzen – intelligent(er) Kunden angn!

Inhalte:

- Individuelles Posten: Automation kann helfen!
- Dem Webseitenbesuch ein „WOW“ entlocken
- Vom anonymen Online-Besucher zum bekannten Kunden kommen!
- Option: Vertriebs-Webcoaching

Modul 5, Donnerstag 20.05. 15.00h – 16.30h, Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 5: [Video](#)

### Das andersartige Webinar-Konzept: Mit gezielter Interaktion im Webinar-Drehbuch Kunden knacken

Inhalte:

- Der Mindset zum andersartigen Webinar wird Ihr USP im Einheitsbrei
- Zwei Webinar-Erfolgs-Gene: INTERAKTION & Drehbuch
- Dank dieser faszinierenden Tools machen und Kunden freudig mit!
- Option: Vertriebs-Webcoaching

Modul 6, Donnerstag 10.06. 15.00h – 16.30h, Das sagt Lars Zimmermann zu Modul 6: [Video](#)

### Lernerfolge ausbauen: Gewusst wie!

Inhalte:

- Insights & Ratschläge: neuste Trends in Sachen Vertrieb & Home-Office
- Die Kür - intelligenter Vertrieb: Verlasse den Mainstream!
- Option: Vertriebs-Webcoaching