



SPECTARIS
WISSENSRAUM

EINLADUNG

Smartes Vertriebs- & Marketing-Kit



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

Sein neustes Projekt:

www.proaktiv.chat –

intelligent(er) Kunden angneln!

Online Kurs: Smartes Vertriebs- & Marketing Kit Die besten Tipps für mehr Erfolg

Teaser: <https://youtu.be/MbCRw-bZAZ8>

Der Megatrend New Work im Vertrieb und Marketing ist jetzt nicht mehr nur blanke Theorie, sondern wurden schlagartig Realität. Ob Vertriebsinnendienst oder Außendienst: der persönliche Kontakt zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunden ist weiterhin beeinträchtigt. Immer mehr Betroffene und Führungskräfte fragen sich: Welche Chancen bieten neue Vertriebs-/Marketing-Werkzeuge in pandemischen Zeiten? Video-Conferencing, Webinar, Chat, Social Media a la LinkedIn, XING, Twitter & Co. im Kontext Social Selling: Was nützt im Business wirklich?

Klar ist in COVID-19-Zeiten: Nie war die Zeit besser, Kunden online zu erreichen. Aber nicht mehr nach der ausgedienten Holzhammermethode „Kaltanrufe“ oder „Massenmails“, sondern clever und smart für beide Seiten! Dieser Online-Kurs kombiniert bewährte und neue Werkzeuge für Vertriebsmitarbeiter, aber auch für Marketer. Er verschafft Ihnen ein schnelles und praxisrelevantes Vertriebs- und Marketing-Update. Alles perfekt abgestimmt für begeisterte Kundendialoge. Kombiniert mit neusten webbasierten Vertriebswerkzeugen für moderne Vertriebs-/Marketingimpulse. Sie benötigen für die Umsetzung keine großen Werbebudgets, im Gegenteil: Low Budget und Bordmittel prägen die Inhalte. Und damit gerade für KMU praktisch und praxisrelevant.

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

Bringen Sie damit Ihre persönlichen Stärken zum Glänzen!

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

Kosten je Modul: 129 Euro (Mitglieder), bzw. 199 Euro (Nicht-Mitglieder) für je 90 Minuten

Kosten pro individuellem Webcoaching: 99 Euro (Mitglieder), bzw. 159 Euro (Nichtmitglieder) für je 45 Minuten

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

Ab 2 Teilnehmer Pro-Webcoaching in Gruppe Sonderpreis auf Anfrage

Anmeldung: <https://eveeno.com/smartkit>

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme

Harald Hartmann

Empfohlen von:



SPECTARIS
WISSENSRAUM

EINLADUNG

Smartes Vertriebs- & Marketing-Kit

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

Veranstalter:
SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Besonderheit des Konzeptes

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

Unsere Module (je 90 Minuten)

Modul 0: (Januar bis Mitte Februar 22) (kostenfrei*)
(kostenfrei bei mind. 4 gebuchten Modulen)

Web-Interview/Online-Befragung zu Lernmotiven (Der Coach setzt sich mit Ihnen in Verbindung)

Modul 1, Dienstag, 08.02 15.00h – 16.30h

Das 1 x 1 erfolgreicher Kundendialoge für Telefon & Webmeeting

Inhalte:

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

Modul 2, Dienstag, 15.02 15.00h – 16.30h

Tipps & Tricks für margenstarke Verkaufsabschlüsse

Inhalte:

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

Modul 3, Mittwoch, 09.03 10.30h – 12.00h

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: Pro-Webcoaching

Empfohlen von:



Option Vertriebs-Webcoaching (45 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

Vorteile für die Teilnehmer

- Sie nutzen Social Selling clever zur gezielten Informationsbeschaffung und zum Kunden-Profilung bevor die heiße Kontaktphase beginnt
- Sie bauen sich in den Social Media Ihre persönliche Marke auf
- Sie frisieren Ihren Verkaufsstil mit einem passenden Vertriebs-Update auf
- Sie nutzen neurowissenschaftliches Wissen für effiziente Vertriebsimpulse
- Sie entdecken eine verblüffende Systematik für die Planung von Verkaufsgesprächen
- Sie entdecken für Ihre Webinare die Interaktion als Abhebung
- Sie steuern bewusst(er) Ihr Kommunikationsverhalten in Richtung Kunden-Nutzen und Verkaufsabschluss und umgehen zudem unangenehmen Einwänden.

Modul 4, Dienstag, 15.03.15.00h – 16.30h,

Smarte Vertriebswerkzeuge zur B2B-Leadgenerierung einsetzen – intelligent(er) Kunden angeln!

Inhalte:

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

Modul 5, Donnerstag 22.03. 15.00h – 16.30h,

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: Pro-Webcoaching

Modul 6, Donnerstag 31.03. 15.00h – 16.30h,

Lernerfolge ausbauen geht so! „Überraschungsfest“

Inhalte:

- Insights & Ratschläge: neuste Trends in Sachen Vertrieb & Marketing
- Die Kür - intelligenter Vertrieb: Verlasse den Mainstream!
- Mach.Was.Neues „Überraschungsgast“
- Option: Pro-Webcoaching

Besonderheit des Konzeptes

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

Technische Voraussetzung:

Online-Zugang mit PC, Laptop, Tablet, Smartphone incl. Mikrofon und Webcam

Empfohlen von: