



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Smartes SalesPowerPack



Ihr  
Referent:

**Dipl.-Wirtsch.-Ing Lars Zimmermann (56)**  
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 und  
adesso SE als Business  
Developer

Online Kurs:

## #Smartes SalesPowerPack: der smarte Vertriebs-Turbo Tipps & Tricks für mehr Vertriebsfolge im B2B

Teaser: [HIER](#)

Nie war die Zeit besser, Kunden auf diversen Kanälen zu erreichen. Die Zauberwörter sind: Social Selling & Omnichannel. Kurz: Es geht omnipräsent zu. Daher fragen sich immer mehr Menschen mit Kundenkontakt:

1. Welche zusätzlichen Chancen bieten uns moderne Vertriebs-Werkzeuge wie Chat Tools, die Social Media a la LinkedIn und der Sales Navigator?
2. Wie orchestriert man zudem analoge Vertriebstechniken mit neuen digitalen Vertriebswerkzeugen, sodass am Ende eine möglichst automatisierte Vertriebs-Maschine entsteht? Die uns zudem nicht be- sondern - im Gegenteil - entlastet?

Eines steht jetzt schon fest: Die Holzhammermethode „Kaltanrufe“ oder „Massenmails“ hat ausgedient, denn es geht deutlich intelligenter für beide Seiten!

Dieser Online-Kurs kombiniert bewährte und neue Vertriebswerkzeuge. Er verschafft ein schnelles und praxisrelevantes Vertriebs- und Marketing-Update. Das Ziel: der gezielte Kaufimpuls beim Kunden!

Das Leitmotiv des Kurses lautet: Sie benötigen für die Umsetzung kein großes Werbebudget, im Gegenteil: Low Budget und intelligente Bordmittel prägen die Inhalte. Und sind damit gerade für KMUs praktisch und praxisrelevant.

Ihr Vorteil liegt auf der Hand: In Null Komma nix besorgen Sie sich in 7 Websessions a 1,5 h ein perfektes Vertriebs-/Marketing-Update von bewährten analogen Vertriebsstricks, über Social Media bis hin zu intelligenten Chat-Tools in einem Rutsch. Gönnen Sie sich zusätzlich das praxiserprobte, inspirierende Webcoaching. Der Vertriebs- & SmartCoach Lars Zimmermann unterstützt Sie darin in der 1:1-Marktumsetzung.

Bringen Sie damit Ihre persönlichen Stärken im Vertrieb und Marketing zum Glänzen!

Empfohlen von:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Smartes SalesPowerPack

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/powerpack>

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme

Harald Hartmann

**Technische Voraussetzung:**

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



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Smartes SalesPowerPack

## Tipps & Tricks für mehr Vertriebserfolge im B2B

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 Vertriebs-/Marketing-Know-how mit neusten webbasierten Vertriebstools „Social Selling“ harmonisch kombiniert
3. Praxistaugliche inspirierende Umsetzung der Lerneinhalte in den Vertriebsalltag

## Unsere Module (je 90 Minuten)

Modul 0: (Januar 2023) .....

(kostenfrei bei mind. 4 gebuchten Modulen)

- Wissens-Update zu Vertrieb/Marketing/Social Selling
- Wünsche an den Online-Kurs

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

Modul 1, Donnerstag 02.02.2023 11.00h – 12:30h

### Das 1 x 1 erfolgreicher Kundendialoge

Inhalte:

- Der perfekte Einstieg ist Kopfsache
- Die richtigen Fragen stellen: Vom Bedürfnis zum konkreten Bedarf
- Das Missverständnis: der Kunden-Nutzen! Wie erfährt man ihn wirklich?
- *Option: Pro-Webcoaching*

Modul 2, Donnerstag, 09.02.2023 11.00h – 12.30h

### Tipps & Tricks für margenstarke Verkaufsabschlüsse

Inhalte:

- Schwierige Kunden mit verständlichen Lösungsangeboten knacken
- Die Reihenfolge macht's: Merkmal, Vorteil und Nutzen im Fokus
- Mit Neuromarketing die Kaufknöpfe beim Kunden finden & nutzen
- *Option: Pro-Webcoaching*

Modul 3, Donnerstag, 16.02.2023 11.30h – 12.30h

### 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:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Smartes SalesPowerPack

## Option: Pro-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 Kontaktpphase beginnt
- Sie bauen sich in den Social Media Kanälen 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 Kundennutzen und Verkaufsabschluss und umgehen zudem unangenehmen Einwänden. und Vorwänden

Modul 4, Donnerstag, 23.02.2023 11.00h – 12.30h,

### Mit dem LinkedIn Sales Navigator den Vertriebs-Turbo starten

Inhalte:

- Klare Fakten sprechen für den Sales Navigator:
  - 17% mehr Abschlüsse, wenn Leads in Sales Navigator gespeichert werden
  - 42% größere Deals, wenn Sales Navigator genutzt wurde, um sich zuvor mit Führungskräften zu vernetzen
- *Option: Pro-Webcoaching*

Modul 5, Donnerstag, 16.03.23 11.00h – 12.30h,

### Smarte Vertriebswerkzeuge zur Leadgenerierung einsetzen – intelligent(er) Kunden aneln!

Inhalte:

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

Modul 6, Donnerstag 23.03 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
- Mit faszinierenden Tools zum Mitmachen animieren
- *Option: Pro-Webcoaching*

Modul 7, Mittwoch 29.03.23 11.00h – 12.30h,

### Lernerfolge ausbauen geht so! „Überraschungsgast“

Inhalte:

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

Empfohlen von: