



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

B2B Vertriebsexzellenz



Ihr  
Referent:

**Dipl.-Wirtsch.-Ing Lars Zimmermann (57)**  
ist Vertriebs-/SmartCoach bei  
kommunikationsoptimierer.de und Personal  
Recruiting Expert bei SRD Syscon GmbH

Familienvater mit 3 Kindern aus  
Salzgitter

Beratung, Coaching und Training  
& Personal Recruiting im im

Maschinen- und Anlagenbau

Praxiserfahrung bei der KSB AG

als Vertriebsingenieur und  
adesso SE als Business

Developer

## Online Kurs: B2B Vertriebsexzellenz – clevere Tools für Spitzenleistung

**Teaser:** <https://youtu.be/NRrpBpHt7sA>

In der heutigen Ära stehen uns unzählige Möglichkeiten zur Verfügung, um Kunden über vielfältige Kanäle zu erreichen. Die Schlagwörter sind "Social Selling" und "Omnichannel" – eine omnipräsente Präsenz ist entscheidend. Angesichts dieser Entwicklungen tauchen immer mehr Fragen auf, besonders für Menschen im Kundenkontakt:

1. Wie können moderne Verkaufstools wie ChatGPT, Künstliche Intelligenz, Social Media (z.B. LinkedIn) und der Sales Navigator zusätzliche Möglichkeiten bieten?
2. Wie lassen sich analoge Verkaufstechniken geschickt mit neuen digitalen Verkaufswerkzeugen kombinieren, um eine äußerst effiziente Verkaufsmaschine zu erschaffen, die nicht nur entlastet, sondern auch gezielte Kaufimpulse beim Kunden auslöst?

Es ist offensichtlich, dass die veralteten "Kaltanruf" oder "Massenmail"-Methoden der Vergangenheit angehören. Es geht heute deutlich smarter für beide Seiten. Dieser Online-Kurs vereint bewährte und innovative Verkaufstools, um Ihnen ein schnelles und praxisnahes Vertriebsupdate zu bieten. Unser Ziel: Sie zum Auslösen gezielter Kaufimpulse bei Ihren Kunden zu befähigen!

Das Leitmotiv des Kurses lautet: Sie benötigen kein großes Werbebudget; im Gegenteil, die Inhalte sind auf Low Budget und intelligente Bordmittel ausgelegt. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) sind diese Ansätze äußerst praktisch und relevant.

Ihr Vorteil liegt auf der Hand: In 7 Web-Sessions à 1,5 Stunden erhalten Sie ein umfassendes Vertriebs- und Marketing-Update, das von bewährten analogen Verkaufstricks über Social Media bis hin zu intelligenten Chat-Tools wie ChatGPT reicht. Zusätzlich bieten wir Ihnen praxiserprobtes und inspirierendes Webcoaching. Der Vertriebs- und SmartCoach Lars Zimmermann steht Ihnen bei der 1:1 Umsetzung gerne im Markt zur Seite. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre persönlichen Stärken im Vertrieb und Marketing strahlen zu lassen!

Empfohlen von:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

B2B Vertriebsexzellenz

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

Bei der Buchung aller Module ist eines kostenfrei.

**Anmeldung:** <https://eveeno.com/190289013>

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme

Harald Hartmann

**Technische Voraussetzung:**

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



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

B2B Vertriebsexzellenz

## B2B Vertriebsexzellenz – clevere Tools für Spitzenleistung

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. Vorabgespräche und individuelle Zielsetzung
2. Kombination von bewährtem Vertriebs- und Marketing-Know-how mit modernen webbasierten Verkaufstools ("Social Selling")
3. Praxisnahe und inspirierende Umsetzung der Lerneinhalte im Vertriebsalltag

## Unsere Module (je 90 Minuten)

Modul 0: (Januar/Februar 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, Mittwoch, 21.02.2024 10:30h – 12:00h

### Das 1 x 1 erfolgreicher Kundendialoge

Inhalte:

- Der Schlüssel zu einem gelungenen Einstieg
- Die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen: Vom Bedürfnis zum konkreten Bedarf
- Die Entmystifizierung des Kundennutzens: Wie kann man ihn tatsächlich herausfinden?

Modul 2, Donnerstag, 28.02.2024 10:30h – 12:00h

### Tipps & Tricks für margenstarke Verkaufsabschlüsse

Inhalte:

- Der Schlüssel zu einem gelungenen Einstieg
- Die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen: Vom Bedürfnis zum konkreten Bedarf
- Die Entmystifizierung des Kundennutzens: Wie kann man ihn tatsächlich herausfinden?

Modul 3, Mittwoch, 06.03.2024 10:30h – 12:00h

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

Inhalte:

- Der Schlüssel zu einem gelungenen Einstieg
- Die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen: Vom Bedürfnis zum konkreten Bedarf
- Die Entmystifizierung des Kundennutzens: Wie kann man ihn tatsächlich herausfinden?

Modul 4, Mittwoch, 13.03.2024 10:30h – 12:00h,

### Mit dem LinkedIn Sales Navigator den Verkaufsturbo zünden

Inhalte:

- Klare Fakten sprechen für den Sales Navigator:
  - 17% mehr Abschlüsse, wenn Leads in Sales Navigator gespeichert werden
  - 42% mehr Abschlüsse, wenn der Sales Navigator im Vorfeld zur Kontaktaufnahme mit Führungskräften genutzt wurde

Empfohlen von:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

B2B Vertriebsexzellenz

## Vorteile für die Teilnehmer

- Intelligenter Einsatz von Social Selling zur gezielten Informationsbeschaffung und Kundenprofilierung vor der Kontaktaufnahme
- Aufbau Ihrer persönlichen Marke in den sozialen Medien
- Auffrischung Ihres Verkaufsstils mit einem zeitgemäßen Vertriebs-Update
- Nutzung neurowissenschaftlicher Erkenntnisse für effektive Verkaufsimpulse
- Entdeckung einer systematischen Herangehensweise für Verkaufsgespräche
- Einzigartige Interaktion als Alleinstellungsmerkmal für Ihre Webinare
- Bewusste Steuerung Ihres Kommunikationsverhaltens in Richtung Kundennutzen und Verkaufsabschluss, um Einwände und Bedenken geschickt zu umgehen

### Modul 5, Mittwoch, 20.03.2024 10:30h – 12:00h.

#### **Intelligente Vertriebswerkzeuge zur Leadgenerierung einsetzen – Kunden intelligent gewinnen!**

##### Inhalte:

- Personalisierte Posting: Automatisierung kann helfen!
- Dem Website-Besuch ein „WOW“ entlocken
- Vom anonymen Online-Besucher zum bekannten Kunden!

### Modul 6, Mittwoch, 27.03.2024 10:30h – 12:00h.

#### **Ein innovatives Webinar-Konzept: Kunden durch gezielte Interaktion überzeugen**

##### Inhalte:

- Die richtige Einstellung für ein außergewöhnliches Webinar als Alleinstellungsmerkmal
- Zwei Schlüssel für den Erfolg von Webinaren: Interaktion und ein durchdachtes Drehbuch
- Kunden durch faszinierende Tools zur aktiven Teilnahme anregen

### Modul 7, Mittwoch 03.04.2024 10:30h – 12:00h.

#### **Die Kraft des KI-basierten Verkaufsassistenten-Tools – Praxis mit ChatGPT**

##### Inhalte:

- Die Rolle von KI im modernen B2B-Verkauf
- Wie ChatGPT den Kundendialog verbessern kann
- Praktische Anwendungsfälle von KI im Vertrieb