

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesterei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**
Wir **machen** das.

TRAINING

Effektive Online Meetings - Online Verkaufen in digitalen Verkaufsgesprächen

IHRE HERAUSFORDERUNG

In Zeiten von Corona und Pandemie möchten Sie nicht die Gesundheit Ihrer Vertriebsmitarbeiter riskieren? Oder Sie möchten einfach keine Akquisegespräche in Form von Vor-Ort-Terminen, um Reisezeiten zu sparen? Oder aber Sie möchten dass Ihre Außendienstmitarbeiter ganz einfach mehr Termine pro Tag und Woche wahrnehmen? Dann setzen Sie auf vertriebliche Webmeetings, Webinare, Websessions, Online Meetings, um Ihre (potenziellen) Kunden in Online Beratungsgesprächen bzw. Online Verkaufsgesprächen zu überzeugen. Und wir trainieren Ihren Vertrieb, um diese effektiv und effizient durchzuführen. Vertrauen Sie uns. Wir machen das. Falls gewünscht, ebenfalls Online mittels Websession.

UNSER VORGEHEN: INHALTE

- » Besonderheiten von Online Meetings und digitalen Verkaufsgesprächen
- » Software, Tools und Techniken
- » Bad Practice: Wie Sie es besser nicht machen
- » Gute Vorbereitung, mehr als die halbe Miete
- » Welcher Kundentyp ist Ihr digitaler Gesprächspartner?
- » Gesprächseinstieg und Bedarfsanalyse in einer Websession
- » Gesprächsführung, Präsentation und Nutzenargumentation mit multimedialer Unterstützung
- » Verbindlichkeit schaffen: So machen Sie den Sack zu
- » Nachbereiten und Nachfassen von Online Meetings

IHR MEHRWERT: NUTZEN

- » Deutliche Steigerung Ihrer Präsentationsfähigkeiten und vertrieblichen Effektivität in Webmeetings, Webinaren, Websessions, Online-Meetings
- » Den scheinbaren Nachteil durch multimediale Techniken zum Vorteil machen
- » Steigerung der vertrieblichen Erfolgs- und Abschlussquote
- » Vermittlung erfolgreicher und bewährter Techniken zur Gesprächsführung in allen Phasen eines digitalen Verkaufsgesprächs
- » Trainieren von Techniken, um zum Abschluss zu kommen und den „Sack zu zumachen“
- » Bereitstellen eines „Grundlagen-Nachschlagewerks“ für den praktischen Gebrauch