

VIRTUELL PRÄSENTIEREN UND VERKAUFEN

Die Coronakrise zwingt Mitarbeiter im Vertrieb zum Umdenken: Ein persönlicher Kontakt mit potentiellen Kunden ist aktuell kaum möglich. Damit der Verkauf dennoch weitergeht, müssen andere Wege gefunden werden, Produkte zu präsentieren und Deals abzuschließen.

DIE LÖSUNG: **VIDEOMEETING-TOOLS.**

Mit diesen spart das Unternehmen noch **Reisezeit und- kosten** und Gespräche können viel spontaner vereinbart werden.

Doch, um vor einer Webcam erfolgreich präsentieren und verkaufen zu können, müssen Vertriebsmitarbeiter ganz neue Kompetenzen mitbringen.

Diese Punkte sind für eine gelungene Video-Präsentation essentiell:



Sie sollten neben der Technik auch die Software und die Grundlagen einer guten Onlinepräsentation kennen.



Die Aufmerksamkeitspanne vor einem Bildschirm ist deutlich kürzer. Gestalten Sie Ihre Präsentationen daher interaktiver.



Da Sie weniger von Ihrem Gegenüber mitbekommen, beziehen Sie denjenigen stärker ein.



Achten Sie vor der Kamera darauf, Ihre Körpersprache und Stimme gezielt und gut dosiert einzusetzen.



Das Wichtigste zum Schluss: Bauen Sie auch über Kamera und Bildschirm eine persönliche Beziehung zu Ihrem Kunden auf und schaffen Sie ein positives Erlebnis.

Wir zeigen Ihnen, wie!

UNSERE **MODULE** IM **ÜBERBLICK**

Mit uns lernen Sie in 4 **Live-Online-Trainings** theoretisch und praktisch, wie Sie vor der Kamera überzeugen. Durch Transferaufgaben sowie Selbstlernphasen zwischen den Modulen vertiefen Sie das Erlernte und erlangen mehr Sicherheit.

1 MODUL 1:

Wir zeigen Ihnen, wie Sie die gewünschte Video-meeting-Software optimal für den virtuellen Verkauf nutzen. Zudem lernen Sie die Grundlagen einer erfolgreichen Online-Präsentation und wie Sie Ihre Kunden aktiv einbinden.

2 MODUL 2:

Hier steht die persönliche Wirkung im virtuellen Raum und das Auftreten vor der Kamera im Fokus. Außerdem vermitteln wir Ihnen effektive Verkaufstechniken und machen Sie so fit für den digitalen Vertrieb.

3 & 4 MODUL 3&4:

Jeder Teilnehmer hält eine eigene Präsentation. Vom Trainer und von den anderen Teilnehmern gibt es direktes Feedback. So arbeiten wir gemeinsam weiter an Ihrer Wirkungs-, Technik- und Methodenkompetenz.

LEISTUNGEN UND UMFANG:

2 Online-Grundlagentrainings mit Praxistipps (120 Min.), 2 Online-Praxissequenzen (180 Min.), Selbstlern- und Transferphasen, begleitende Lernplattform

ZEITRAUM:

4-6 Wochen

PREIS:

Einzelbucher ab 1.290€, Inhouse-Schulung für Teams von 6-12 Personen ab 7.900€

anmeldung@blendedlearning.de

Bringen Sie Ihr Unternehmen jetzt auf ein neues Level und machen Sie sich und Ihre Mitarbeiter fit für die Zukunft des Verkaufs!

