



Die KOM Strategie - Kunden ONLINE managen

Die neue Kernkompetenz:
Wirkungsvolle Beratung und
Verkauf im Live-Videocall

Das LIVE-Online-seminar
mit Martin Traninger und Karl Kaiblinger

Vom Verkäufer zum ONLINE-Verkäufer

Die KOM Strategie - Kunden ONLINE managen



Wirkungsvolle Beratung und Verkauf per Videocall

In Folge der Coronakrise hat sich der Einzug von Videocalls in den verkäuferischen Alltag rasant beschleunigt. In nahezu allen Branchen nehmen sie neben den persönlichen Terminen und den Telefonaten jetzt einen ebenbürtigen Platz ein.

Wer ab 2020 im Verkauf erfolgreich sein will, muss den Umgang mit diesem Medium beherrschen lernen, und zwar schnell!

Unser Crashkurs wird als Live-Online-Training durchgeführt.

3 Trainingsmodule und ein **Peergroup-Forum** an einem Tag von **9 bis 17 Uhr** und **3 optionale Zusatzmodule** für Ihre optimale Umsetzung

Genau das ist das Ziel unseres Crashkurses: **Verkäufer*innen jeder Branche sollen sehr schnell in der Lage sein, Verkaufsgespräche vom Erstkontakt bis zum Abschluss per Live-Videocall erfolgreich durchzuführen.**

Zwei der erfahrensten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum vermitteln Ihnen die relevanten Kompetenzen und Fertigkeiten: kompakt – aus der Praxis – auf das Kernwissen fokussiert.

Modul 1: **Ihr Online-Auftritt**

Modul 2: **Der Videocall**

Modul 3: **Ihre Online-Verkaufstrategie**

Peergroup Forum

optional + **Überzeugen per Live-Video**

optional + **DiSG®-Video-Sparring**

optional + **DiSG®-Video-Einzelcoaching**

09:00-10:30

Modul 1: Ihr Online-Auftritt



In diesem Modul erarbeiten wir die Grundlagen, um sich per Video optimal ins Bild zu setzen. Viele Aspekte, die einen professionellen „Auftritt“ sicherstellen. Auch ONLINE zählt der erste Eindruck.

Sie erarbeiten die Grundlagen dafür, sich per Video optimal ins Bild zu setzen. Wir behandeln unter anderem die Fragen:

Die richtigen Rahmenbedingungen schaffen:

- Welche Plattform soll ich wählen?
- Wie Sorge ich für eine gute Akustik?
- Wie beleuchte ich richtig?
- Wie Sorge ich für ein stabiles Bild?
- Welchen Hintergrund soll ich wählen?
- Was kann ich tun, wenn die Internetverbindung abbricht?

Mein persönlicher Auftritt:

- Wie gestalte ich mein Erscheinungsbild
- Augenkontakt und Vertrauensaufbau ONLINE
- Erfolgsfaktoren und Tipps: Notizen machen, Struktur geben, Fokus halten.

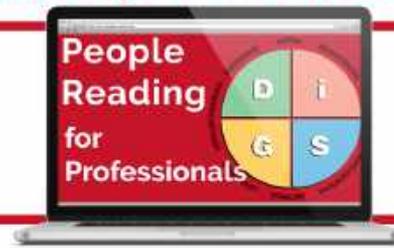
Verhalten meiner Kunden:

- Welche Besonderheiten im Verhalten meiner Kunden kann ich in einem Videocall erwarten und wie gehe ich damit um?

11:30-13:00

Modul 2:

Schlüsselkompetenz im Video-Call:



Wer Kunden gut einschätzen kann, ist deutlich erfolgreicher im Verkauf. Das gilt ganz besonders bei Videocalls. Wem dies gelingt, findet besseren Zugang und mehr Offenheit beim Gegenüber und damit auch bessere Abschlusschancen. Vor dem Workshop erhalten alle Teilnehmer*innen ihr persönliches Everything DiSG-Profil der neuesten Generation, das weltweit imOnline-Vertrieb eingesetzt wird. In diesem Praxisworkshop geht'sdabei nicht um Theorie, sondern um die konkrete Umsetzung.

Bereiten Sie einige Ihrer schwierigen Kunden oder wichtige potentiellen Kunden vor. In 3 Schritten wird schon im Workshop eine effektive Strategie für die konkrete Umsetzung bei ihren Kunden erarbeitet.

Mehr Verkaufserfolg im Videocall mit People Reading

- Warum People-Reading bei Videocalls noch wichtiger ist, als bei klassischen KD- Gesprächen
- People-Reading für Professionals –
- Wissenschaftliche Erkenntnisse für die Praxis
- Wie wirkt mein „Profil“ auf Kunden im Videocall
- Strategien für mehr Erfolg bei Kunden im Videocall
- Ausarbeitung einer wirkungsvollen Strategie für konkrete Kundenfälle
- Vorbereitung der Umsetzung - bis zu Modul 3

14:30-16:00

Modul 3:

Ihre Online Verkaufsstrategie



In diesem Modul beginnen wir mit der Akquisition der Termine und erarbeiten dann ein Script, das als Vorlage für die strategische Planung von Gesprächen zu verschiedenen Anlässen genutzt werden kann.

Wir behandeln unter anderem die Themen:

Das ONLINE-Skript:

- Wie kann ich eine strategische Vorlage für verschiedene Gesprächsanlässe erarbeiten?

Weiter Themen: u.a.

- Wie komme ich zum Termin?
- Wie motiviere ich meine Kund*innen, unser Gespräch per Video zu führen?
- Wie bereite ich mich optimal auf den Videocall vor?
- Wie steige ich in das Gespräch ein?
- Wann soll ich im Bild sein, wann meine Präsentation?
- Wie nutze ich die Vorteile des Videos für meine Argumentation?
 - WANN und WIE, WELCHE Unterlagen
 - Gesprächsdauer steuern
 - Abschlussgestaltung + next steps
 - der PLAN B: Was tun, wenn die Technik nicht funktioniert?

Im Lernverstärker „**Peergroup Forum**“ tauschen Sie sich aus, intensivieren ihre persönlichen Lernerfahrungen und erhalten konkretes Feedback für Ihren Erfolg im Umgang mit Kunden. Der Transfer in ihre spezifische Praxis wird dadurch verstärkt.

+ Überzeugen per Live-Video (2 Std)

Die 6 Prinzipien der Überzeugung (nach Robert Cialdini):
Der Unterschied, der oft den Unterschied macht. Die Werkzeuge der Profis:
in diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Kunden auf positive Art für sich und
Ihre Dienstleistungen gewinnen

Wie schaffen Sie in allen Phasen des ONLINE-Kundenkontakts ...

- Sympathie ?
- Wechselseitigkeit ?
- Gruppenzugehörigkeit ?
- Verpflichtung ?
- Autorität ?
- Knappheit ?



Dauer: 2 Stunden
(1 ½ Std. Live-Online-Training, ½ Std. Peer-Group Onlineforum).

Schon vor unserem Trainingstermin erhalten Sie ein Erklärvideo zu den 6 Prinzipien, damit Sie auf der Basis eines einheitlichen Wissensstandes aus der Live-Veranstaltung den höchstmöglichen praktischen Nutzen ziehen können. Im Trainingsmodul arbeiten Sie anhand von praktischen Übungsbeispielen an der konkreten Umsetzung in Ihrer verkäuferischen Praxis.

+ DiSG®-Video-Sparring

Im Wettkampf wird entschieden wer gewinnt, im Sparring werden die Fähigkeiten entwickelt, die man für's Gewinnen braucht.
So ist das beim Boxen und so ist das im Verkauf.

Wenn Sie unser DiSG®-Video-Sparring buchen, profitieren Sie von unserer jahrzehntelangen Erfahrung im Training von rund 20.000 Verkäuferinnen und Verkäufern. Sie bekommen einen Sparringpartner, der die zu erwartenden Verhaltensweisen Ihrer Kunden nach einem Briefing mit Hilfe des DiSG®-People Reading mit hoher Treffsicherheit vorhersagen, in die entsprechende Rolle schlüpfen und die Persönlichkeiten und Verhaltensweisen simulieren kann, die im Wettbewerb auf Sie warten.

Im Sparring steht Ihnen ein erfahrener persönlicher Trainer zur Verfügung, der Ihnen in der Rolle Ihres Kunden treffsicher aufzeigt, worauf Sie achten müssen und mit Ihnen gezielt genau daran arbeitet.



Optionale Zusatzmodule:

+ DiSG®-Video Einzelcoaching



Nicht nur im Verkauf, auch im Coaching ist die Videokonferenz ein effizientes und effektives Medium. Coachingziel im DiSG®-Video-Einzelcoaching ist die Optimierung Ihres verkäuferischen Auftritts vor der Kamera auf Basis Ihres persönlichen DiSG®-Profils.

Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer unseres Live-Online-Trainings erhalten einen Gutschein für ein kostenloses 20-minütiges Video-Einzelcoaching und buchen weitere Coachings zu Sonderkonditionen.

Fragen Sie uns nach weiteren Trainings & Coachings für
Kernkompetenzen im
Vertrieb und Kundenmanagement

TRANINGER TRAINING

Training für mehr Effizienz im Kundendialog

Wir trainieren Contact Centers und Vertriebe

Drexler + Traninger GmbH

Vorgartenstraße 206C

1020 Wien

office@traninger.com

www.traninger.com

Tel. +43 1 955 29 29



Ihre Trainer:

Martin Traninger hat seine Karriere im Vertrieb gestartet. Nach mehreren Stationen in der Medienbranche als Verkäufer und Verkaufsleiter beschäftigte er sich ab Anfang der 90er Jahre mit der Implementierung von professionellen Inbound- und Outbound-Telefonservices im Verkauf und im Kundenservice.

Er absolvierte seine Ausbildung zum Kommunikations- und Verkaufstrainer bei PTP Managementtraining und zum diplomierten Hypnosetrainer und -coach bei Dr. Michael Werner. Er ist seit 1990 als Vortragender, Seminarleiter, Trainer und Coach für Service- und Verkaufskommunikation tätig, seit 1994 mit eigenem Unternehmen.

Seine Kernkompetenz ist das Optimieren der Kundenkommunikation im Service und im Verkauf am Telefon, im persönlichen Kundenkontakt und in den digitalen Medien.

Karl Kaiblinger begeistert seit über 20 Jahren mit seinem Team VerkäuferInnen und Führungskräfte mit praxisorientierten Vorträgen, Seminaren und Beratungen. Mit mehr als einem Dutzend internationaler Awards ist er einer der meistausgezeichneten Business-Experten in Europa.

Seine Vorgehensweise hat System, denn sie basiert auf weltweit nachweislich bewährten Methoden und Tools, um den Erfolg nicht dem Zufall zu überlassen. Mit seiner Persönlichkeit inspirierte er hunderte Vertriebsteams und deren Führungskräfte in mehr als 350 Unternehmen im deutschsprachigen Raum und international.

Karl Kaiblinger berät und unterstützt internationale Unternehmen, sowie angesehene kleine und mittelständische Betriebe aus Produktion, IT, Chemie und Dienstleistungen. Er hilft Führungskräften und Vertriebsteams, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, die Hebelwirkung für wirkungsvolles Handeln für die Gegenwart und die Anforderungen der Zukunft zu erreichen.



Nähere Infos und Anmeldung:

office@traninger.com

