

Mercuri International

REMOTE SELLING

WIESO REMOTE SELLING?

- Neue Technologien haben die Möglichkeiten der Interaktion mit Kunden deutlich erweitert.
- Der persönliche Verkauf ist die teuerste Ressource und kann heute noch effizienter und effektiver eingesetzt werden.
- Für 90-minütige Meetings müssen keine langen An- und Abfahrten durchgeführt werden.
- Die Umwelt kann geschont werden.





Zielgruppe

Alle Verkaufsexperten, die ihre Performance virtuellen Verkaufs--Situationen stärken möchten.



DAUER: 1 Stunde 30 min.



WEITERE INFORMATIONEN

100% Distance-Learning. Das Material ist angepasst für Laptop, Tablet und Handy.



ÜBERBLICK ZUM TRAININGSKURS

Kapitel 1: Einführung in das Remote Selling

Modul 1: Unterschiede zwischen face-to-face und virtuellen Verkaufs-Meetings

Kapitel 2: Vorbereitung auf das Virtuelle Meeting

Modul 2: Sammeln von Kunden-Information im Internet

Modul 3: Die 4S Methode

Werkzeug: Vorbereitungs-Checkliste

Kapitel 3: Während des Virtuellen-Meetings

Modul 4: Effiziente Nutzung des Webinars

Modul 5: Effiziente virtuelle Kommunikation

Kapitel 4: Aktive Kommunikation

Modul 6: Aktives Zuhören

Modul 7: Effizientes Präsentationsmaterial

Modul 8: Die Verwendung von Storytelling, um das Publikum einzubeziehen



Überblick zum Trainingskurs

Kapitel 1: Einführung in das Remote Selling

Modul 1: Unterschiede zwischen face-to-face und virtuellen Verkaufs-Meetings

Entdecken Sie die wichtigsten Unterschiede zwischen face-to-face und virtuellen Verkaufs-Meetings.

- Was sind die Chancen und Risiken der virtuellen Situation?
- Welche Herausforderungen gibt es?



Kapitel 2: Vorbereitung auf das Virtuelle Meeting

Modul 2: Sammeln von Kunden-Informationen im Internet

Das Internet beinhaltet Zugang zu vielen Informationen, die in einem Meeting nützlich sein können. Das macht die Vorbereitung wesentlich einfacher. Entdecken Sie, wie Sie das Internet und Social Media dazu benutzen können, relevante Informationen zu finden.

Modul 3: Die 4S Methode

Einsatz der 4S Methode für eine effiziente Vorbereitung:

- Herausforderungen, denen sich der Kunde momentan stellen muss
- Auswahl möglicher, relevanter Inhalte
- Szenario für das bevorstehende Meeting
- Unterstützende Werkzeuge

Werkzeug: Vorbereitungs-Checkliste

Vorbereitung ist immer der Schlüssel zum Erfolg – besonders im Zusammenhang mit einem virtuellen Meeting. Haken Sie alle Punkte ab, um sicherzugehen, dass Ihr virtuelles Meeting erfolgreich verläuft.



Kapitel 3: Während des Meetings im Web

Modul 4: Effiziente Nutzung des Webinars

Virtuelle Meetings haben viele Vorteile und Vorzüge, aber auch spezielle Herausforderungen. Sie erfahren Sie praxisnahe Tipps, um Ihr virtuelles Meeting zu einem Erfolg zu machen.

Modul 5: Effiziente Nutzung Virtueller Kommunikation

Die meisten Menschen empfinden virtuelle Kommunikation als ungewohnt. Um Ihre virtuelle Kommunikation zu verbessern und Missverständnisse zu vermeiden, frisken wir Ihre Basiskenntnisse zu Kommunikationstechniken auf.



Kapitel 4: Aktive Kommunikation

Modul 6: Aktives Zuhören

Aktives Zuhören ist eine fundamentale Verkaufstechnik und der Schlüssel für erfolgreiche Virtuelle Meetings. Aktives Zuhören meint, dem Kunden volle und ungeteilte Aufmerksamkeit zu geben – lassen Sie uns gemeinsam herausfinden wie.

Modul 7: Effizientes Präsentationsmaterial

Das Verwenden von Multimedia unterstützt die emotionale Stärke des Verkäufers und steigert den Grad der Beeinflussung.

Der Verkäufer muss die Regeln der Zwei-Kanal Kommunikation beherrschen: Eine Audio-Nachricht unterstützt von einer relevanten und präzisen, visuellen Nachricht.

Modul 8: Die Verwendung von Storytelling, um das Publikum einzubeziehen

Geschichten sind der beste Weg, um Emotionen hervorzurufen – und Emotionen sind der beste Weg, um Wandel hervorzurufen. Entdecken Sie, wie Sie das Storytelling nutzen können, um Ihre Nachricht attraktiv und einzigartig für Ihr Publikum zu machen.





MERCURI
international