



Mercuri International

REMOTE SELLING

WARUM REMOTE SELLING?

Neue Technologien haben die Möglichkeiten, mit Kunden zu interagieren, erheblich erweitert. Folgen Sie diesem Weg, um zu entdecken, wie Sie die Vorteile des Remote Selling nutzen und jedes Treffen zu einem Erfolg machen können!



ZIELGRUPPE

Alle Vertriebsprofis, die ihre Leistung in einem Umfeld maximieren möchten, in welchem nicht von Angesicht zu Angesicht verkauft wird.



METHODEN

Digitale Module und virtuelles Training wechseln sich in einem interaktiven Lernpfad ab. Dieser Prozess ermöglicht es den Teilnehmern, auf dynamische Weise zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten.



WERKZEUGE

100% asynchrones Lernen.
Alle Inhalte sind für Laptops, Tablets und Smartphones angepasst.



DIGITAL LEARNING CENTER



LERNPFADE

**Wechsel von digitalen Modulen und
virtuellen Sitzungen**

REMOTE SELLING Lernpfad



KICK-OFF
WEBINAR
(ADOBE CONNECT)



ONLINE
MODULE



VIRTUELLES
KLASSENZIMMER 1



VIRTUELLES
KLASSENZIMMER 2



HAUSAUFGABEN



ONLINE
MODULE

WOCHE 1 - 3



HAUSAUFGABEN



FITNESS
HOURS



VIRTUELLES
KLASSENZIMMER 4



ONLINE
MODULE



FITNESS
HOURS



VIRTUELLES
KLASSENZIMMER 3

WOCHE 4 - 7



PRAXIS



ONLINE
PFAD



SHARING BEST
PRACTISE-WEBINAR

WOCHE 8 - 10



DIGITAL LEARNING CENTER

REMOTE SELLING Lernpfad WOCHE 1 - 3



AUFTAKT-WEBINAR



1 Stunde

Präsentation des
Remote Selling Path



ONLINE-MODULE



1,5 Stunden

Die Teilnehmer starten die Online-Aktivitäten:

Kapitel 1: Einführung Remote Selling

Modul 1: Unterschiede zwischen persönlichen und virtuellen Verkaufsgesprächen

Kapitel 2: Vorbereiten des webbasierten Meetings

Modul 2: Sammeln von Kundeninformationen im Web

Modul 3: Bereiten Sie Ihr virtuelles Meeting mit der 4S-Methode vor

Werkzeug: Checkliste Vorbereitung



VIRTUELLES KLASSENZIMMER 1



2 Stunden

Einführung Remote Selling

Unterschied zwischen Face2Face und Remote

Vorbereiten des webbasierten Meetings

Sammeln von Kundeninformationen



REMOTE SELLING Lernpfad WOCHE 1 - 3



VIRTUELLES KLASSENZIMMER 2



3 Stunden

Bereiten Sie Ihr virtuelles Meeting mit der 4S-Methodik vor:

- Situation des Kunden
- Auswahl der relevanten Ziele
- Szenario der Besprechung
- Unterstützung



HAUSAFGABE



2/4 Stunden

Die Teilnehmer arbeiten an der Fallstudie mit der 4S-Methode. Sie müssen alle nötigen Informationen über den Kunden sammeln. Sie werden auch die Möglichkeit haben, zusätzliche Informationen mit Hilfe der Fragetechniken zu ermitteln.



ONLINE-MODULE



30 Minuten

Kapitel 3: Während des webbasierten Meetings

Modul 4: Effektive Nutzung von Web-Meetings

Werkzeug: Checkliste für virtuelle Meetings

Modul 5: Effektive Slideshow für die virtuelle Präsentation

Werkzeug: Effektive Slideshow-Checkliste

REMOTE SELLING Lernpfad WOCHE 4 - 7



VIRTUELLES KLASSENZIMMER 3



3 Stunden

- Präsentationskreis und effektive Slideshow für virtuelle Präsentation
- Mit Storytelling das Publikum begeistern



FITNESS HOURS



1 Stunde

Die Teilnehmer üben:

- Gestaltung der Präsentation
- Mit Storytelling das Publikum begeistern
- Erstellen einer effektiven Slideshow für webbasierte Meetings

Sie können diese zusätzliche Stunde auch nutzen, um ein professionelles Feedback zu real anstehenden Kundenmeetings zu erhalten.



ONLINE-MODULE



30 Minuten

Kapitel 4: Aktive Kommunikation

Modul 6: Aktives Zuhören

Modul 7: Effektive virtuelle Kommunikation

Modul 8: Storytelling einsetzen, um Ihr Publikum zu begeistern

REMOTE SELLING Lernpfad WOCHE 4 - 7



VIRTUELLES KLASSENZIMMER 4



3 Stunden

Effektive virtuelle Kommunikation
Aktives Zuhören für den Umgang mit Einwänden



FITNESS HOURS



1 Stunde

Die Teilnehmer üben:

- Effektive Kommunikation
- Aktives Zuhören
- Behandlung von Einwänden

Sie können diese zusätzliche Stunde auch nutzen, um ein professionelles Feedback zu real anstehenden Kundenmeetings zu erhalten.



HAUSAUFGABE



2/4 Stunden

Die Teilnehmer bereiten ihre Präsentation anhand der Fallstudie vor und folgen dem Prozess, um die Vorbereitung für das Kundengespräch abzuschließen.



DIGITAL LEARNING CENTER

REMOTE SELLING Lernpfad WOCHE 8 - 10



PRAXIS



30 Minuten

Die Teilnehmer treffen sich virtuell mit dem Kunden. Der Kunde wird von dem Mercuri-Berater und einem Ihrer Manager in einem Rollenspiel dargestellt



ONLINE



20 Minuten

Die Teilnehmer finden online:

- Ein Ort zum Hochladen ihrer Arbeit
- Ein Feedback-Formular zum Ausfüllen
- Einen Aktionsplan, den Sie während des Webinars teilen können



WEBINAR ZUM AUSTAUSCH BEWÄHRTER VERFAHREN



1 Stunde

Jede Gruppe präsentiert ihre Arbeit und erhält Feedback von den anderen Gruppen, dem MI-Berater und dem Manager des Unternehmens



**DIGITAL
LEARNING
CENTER**



LERNINHALTE

4 Kapitel

8 vertiefende Module



SCHRITT 1: EINFÜHRUNG REMOTE SELLING

Modul 1: Unterschiede zwischen persönlichen und virtuellen Verkaufs-Meetings

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

- Was sind die Chancen und Risiken, die mit Remote Selling verbunden sind?
- Was sind die Herausforderungen, die zu bewältigen sind?





SCHRITT 2: VORBEREITUNG AUF DAS WEBBASIERTE MEETING

Modul 2: Sammeln von Kundeninformationen im Web

Das Internet ermöglicht den Zugang zu einer Fülle von Informationen, die bei der Recherche für ein Meeting genutzt werden können und die Vorbereitung erheblich erleichtern. Entdecken Sie, wie Sie das Internet und die sozialen Medien nutzen können, um relevante Informationen zu finden.

Modul 3: Die 4S-Methode

Einsatz der 4S-Methodik um Ihre Vorbereitung effizient zu gestalten:

- Herausforderungen, denen sich der Kunde gerade stellen muss
- Auswahl der relevanten Ziele
- Szenario der bevorstehenden Sitzung
- Unterstützende Werkzeuge

Werkzeug: Checkliste für die Vorbereitung

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.





SCHRITT 3: WÄHREND DES WEBBASIERTEN MEETINGS

Modul 4: Effektive Nutzung von Web- Meetings

Virtuelle Meetings haben zahlreiche Vorteile und Nutzen, bringen aber auch einzigartige Herausforderungen mit sich.

Werkzeug: Checkliste für virtuelle Meetings

Erhalten Sie Zugang zu praktischen Tipps für effektive Präsentationen - halten Sie diese bei der Vorbereitung Ihrer nächsten Präsentation griffbereit!

Modul 5: Effektive Slideshows für virtuelle Präsentationen

Erfahren Sie, wie der Einsatz von multimedialer Unterstützung die emotionale Kraft des Verkäufers und damit den Grad der Beeinflussung erheblich stärkt.

Werkzeug: Effektive Slideshow- Checkliste

Erhalten Sie Zugang zu praktischen Tipps für effektive Präsentationen.





SCHRITT 4: AKTIVE KOMMUNIKATION

Modul 6: Aktives Zuhören

Aktives Zuhören ist eine grundlegende Verkaufstechnik, die für den Erfolg entscheidend ist.

Aktives Zuhören bedeutet, dem Kunden Ihre volle und ungeteilte Aufmerksamkeit zu schenken - lassen Sie uns gemeinsam herausfinden wie.

Modul 7: Effektive virtuelle Kommunikation

Die meisten Menschen finden, dass die Kommunikation in virtuellen Meetings eine größere Herausforderung sein kann.

Hier können Sie Ihr Grundwissen über Kommunikationstechniken auffrischen und finden einige nützliche Tipps, die Ihre virtuelle Kommunikation auf die nächste Stufe heben werden.





DIGITAL LEARNING CENTER

SCHRITT 4: AKTIVE KOMMUNIKATION

Modul 8: Storytelling einsetzen, um das Publikum zu begeistern

Geschichten sind der beste Weg, um Emotionen auszulösen - und Emotionen sind der beste Weg, um eine Entscheidung zur Veränderung zu schaffen. Entdecken Sie, wie Sie Storytelling nutzen können, um Ihre Botschaft attraktiv zu machen und sich von Ihren Mitbewerbern zu unterscheiden.

