

Vertriebsstark ins neue Jahr starten!

Lockdown – Warten oder Starten?



Sind Ihre Auftragsbücher für 2021 bereits gefüllt? Viele Unternehmen spüren aktuell die Auswirkungen einer Krise, welche insbesondere den Vertrieb vor neue und unbekannte Herausforderungen stellt. Doch die Mobilitäts- und Kontaktbeschränkungen werden uns auch weitestgehend im neuen Jahr begleiten. Funktioniert erfolgreicher Vertrieb auch über Video- und Telefonkonferenzen?

Ja, das tut es! Mit den richtigen Voraussetzungen und Kompetenzen führen auch virtuelle Vertriebsgespräche zur Erreichung Ihrer Vertriebsziele. Worauf es dabei ankommt? Neben dem richtigen technischen Setup auf die Personalisierung von Inhalten, die Anpassung Ihres Vertriebsleitfadens und einen professionellen Online-Auftritt. In meinem neuen Trainingsformat „Vertriebsstark im Home-Office“ behandeln wir genau diese Punkte. Damit auch Sie im neuen Jahr erfolgreich verkaufen.

Trainingsinhalte:

- » Setup & Technik für den Vertrieb im Home-Office
- » Die Wirkung von personalisierten Inhalten
- » Der richtige Gesprächseinstieg finden...
- » Weniger ist mehr! – Der Online-Vertriebsleitfaden
- » Dos and Don'ts in Telefon- / Videokonferenzen
- » Online-Preisverhandlungen und Kaufabschluss

Als Online-Training (via Zoom | MS Teams) oder als Präsenztraining verfügbar.
Max. 15 Teilnehmer/-innen pro Workshop.

Kontakt:

Lothar Lay – Vertriebsberatung, Training & Coaching
Danneckerstraße 119
72458 Albstadt
Tel.: 07431-8005620
E-Mail: info@lay-training.de