

Den digitalen Kundenbesuch erfolgreich gestalten

Zielgruppe: Vertriebler*innen, die ihre digitalen Kundenbesuche professionell planen und durchführen wollen.

Termin: **Donnerstag, 03.06.2021 09:00 – 16:00**

Ort: **Microsoft Teams**

Referentin: **Kirsten Kadenbach**

Gebühr: 420,00 Euro

Beschreibung:

Die Bedeutung von Dienstreisen und Kundenbesuchen verändert sich. Hat „Diesel für Kekse“ ausgedient? Vertriebler werden Kundenbesuche zunehmend auch per ZOOM, Skype, TEAMS etc. durchführen. Das vertriebliche Vorgehen und die eigenen Gewohnheiten benötigen eine Anpassung – z. B. um digital die Beziehungen aufzubauen und zu pflegen, um die Kommunikation technisch zu gewährleisten oder um den Nutzen von Produkten/Dienstleistungen virtuell zu präsentieren. Auf welche Signale der Kund*innen muss ich zukünftig in einer Videokonferenz achten und wie erzeuge ich Emotionen auf digitalem Wege?

Inhalte:

- Was sich Kunden in der (digitalen) Besuchssituationen wirklich wünschen
- Wie will ich am Bildschirm wirken wie wirke ich tatsächlich
- Handlungsmöglichkeiten für Gesprächseröffnungen und Kontaktaufnahme Werkzeuge zur Einbeziehung und Aktivierung meines Gesprächspartners
- Die Technik: Welche setze ich ein, welche Vorklärunen für eine reibungslosen Verbindung müssen erfolgen
- Prinzipien bei unerwartetem Verlauf oder Störungen – Notfallstrategien
- Digital präsentieren – was verändert sich für mein verkäuferisches Verhalten
- Vielfältige praktische Übungen mit Videoanalyse und individueller Rückmeldung

Ansprechpartnerin: Daniela Groschwitz/Karin Willmann Tel.: 04421/1393920 Fax: 04421/1393929

Anmeldung bis spätestens 27.05.2021

Per Fax: 04421/1393929 oder per E-Mail: service@awv-jade.de

Teilnehmer:

(Name, Vorname)

(E-Mail)

(Datum, Unterschrift/Stempel)

Rechnungsanschrift:

Für die Anmeldung gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Bildungsdienstleistungen Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft gGmbH.