

Webinar „Erfolgreich präsentieren und sicher verhandeln“

Zielgruppe: Vertrieb, Beratung, Geschäftsführung und alle weiteren Personen mit Kundenkontakt

Relevanz: Am Ende des Tunnels erscheint wieder das Licht. Wirtschaftsexperten rechnen mit einem kräftigen Aufschwung nach der Krise. Es fragt sich nur, wer von diesem Aufschwung tatsächlich profitieren kann. Zu den Gewinnern der Veränderung gehören vor allem diejenigen, die sich rechtzeitig auf die neue Normalität und damit auf das veränderte Kaufverhalten ihrer Kunden einstellen. Unsere Kunden haben aus der Krise gelernt, zukünftig weniger in Produkt, Lösung oder Leistung zu investieren, sondern in individuellem Nutzen. Hieraus entsteht die Notwendigkeit zu verstärktem Fokus auf die Wertschöpfung und die Überarbeitung der bisherigen Präsentations- und Verhandlungsmethoden.

Inhalte: Gemeinsam üben wir den praktischen Einsatz einer Präsentationsstruktur, die sich bei Anbietern von Software, Beratung und Investitionsgütern mehrfach bewährt hat. Geübt wird auch die gezielte Adressierung von Ratio und Emotion sowie die Grundsätze des erfolgreichen Verhandeln. Schließlich diskutieren wir die 10 erfolgsversprechenden Tipps für Verhandlungsprofis.

Termin: 03.09.2020 - 15:00 h bis 17:00 h - Online

Teilnahmegebühr: 95.- € zzgl. MwSt.

Anmeldung: info@WerteFactory.de



Im Workshop „Vertriebsmethode Sales Cycle“ haben wir (Geschäftsführung und Vertriebsteam der HPC) eine innovative Methode kennengelernt, mit der wir unsere Vertriebseffizienz und unseren Vertriebserfolg steigern werden. Anhand praktischer Beispiele haben wir die besondere Bedeutung von Emotion im Vertrieb sowie interessante Möglichkeiten zum gezielten Einsatz der sozialen Medien erfahren. Die gemeinsam mit den Moderatoren entwickelten Vertriebswerkzeuge nutzen wir aktiv und beabsichtigen, weitere Werkzeuge bedarfsgerecht zu entwickeln.

Ich danke Fahim Mohmand und Frank Bayer für den praxis-gerichteten Workshop und die wertvollen Erkenntnisse zur Effizienzsteigerung im Sales. Die Vertriebsinnovation mit Sales Cycle hat mich überzeugt. Daher empfehle ich die Methode und beide Moderatoren gerne weiter.

Janni Wahrenburg – Geschäftsführer HPC Aktiengesellschaft

A close-up photograph of a young woman with dark hair pulled back, blue eyes, and a warm smile. She is holding a white business card in her right hand, which is extended towards the camera. The background is plain white.

Glückliche Zeiten für die Gewinner der Veränderung

WerteFactory
Gutleuthofweg 32
69118 Heidelberg
06221-8897-44
info@WerteFactory.de
www.WerteFactory.de

