

Online-Workshop „Erfolgreiche Kunden-Kommunikation in Krisenzeiten“

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

Relevanz: Erst die Krise, dann der kräftige Aufschwung und schließlich die neue Normalität. Wie können wir mit neuen Methoden der Kommunikation und Konflikt-Management die Potenziale des Wendels gezielt nutzen?

Die Folgen der Krise beeinträchtigen das Geschäftsklima unserer Kunden nachhaltig und für längere Zeit. In der Konsequenz verändern sich Kaufverhalten und Kundenpräferenzen. Online-Conferencing verursacht neue Hürden für die Kunden-Kommunikation. Es wird zwar damit gerechnet, dass der bevorstehende Aufschwung zu mehr Investitionen führen wird, gleichzeitig ist mit verstärktem Fokus auf Preis-Nutzen-Verhältnis zu rechnen.

Darüber hinaus führen Ambivalenz und Unsicherheit in den Märkten unserer Kunden zur Ungewissheit, und damit zu verstärktem Stress bei unseren Gesprächspartnern. Daher gehört das Risiko der zunehmenden Spannung in anspruchsvollen Kundengesprächen zu den logischen Konsequenzen der neuen Normalität. Mit der gewohnten Kundenkommunikation aus den Zeiten vor der Krise können wir die Chancen des bevorstehenden Aufschwungs kaum wahrnehmen.

Inhalte: In diesem 2-tägigen Online-Workshop behandeln wir praxistaugliche Methoden zur erfolgreichen Kunden-Kommunikation in und nach der Krise. Zu den Schwerpunkten dieser Veranstaltung gehören neben gewinnende Gesprächsführung, nutzenorientierte Argumentation und überzeugende Präsentation, die bewährten Methoden für sichere Verhandlung und das professionelle Konflikt-Management.

Termin: 2 Tage 15.10.2020 und 22.10.2020 – jeweils 10:00 h bis 17:30 h - Online

Teilnahmegebühr: 1.290.- € 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 positioned in the lower right quadrant of the frame. 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

