

Der digitale Verkaufsprofi

Digital verkaufen für Außendienst-
und Innendienstmitarbeiter



Die Digitalisierung Ihres Verkaufsprozesses

Der Vertriebsweg Außendienst ist durch die aktuelle Situation abrupt zum Erliegen gekommen. Gleichzeitig stellen sich mehr und mehr Unternehmen auf einen persönlichen digitalen Kontakt ein – beispielsweise durch Online- oder Videokonferenzen.

Mit dem Trainingsprogramm **Der digitale Verkaufsprofi** befähigen Sie Ihre Außendienstmitarbeiter, den gesamten klassischen Verkaufsprozess – vom Erstkontakt bis hin zum Verkaufsabschluss – digital und online durchzuführen.

In der jetzigen Situation, als auch in Zukunft, bleiben Sie so handlungsfähig und sind schnellstmöglich wieder im Geschäft.

Gilt das nur für den Außendienst? Unsere Kunden entwickeln auch Innendienstmitarbeiter zu digitalen Verkäufern und nutzen die Möglichkeiten der Digitalisierung, um Ihre Beratungsqualität und damit Ihren Verkaufserfolg im Markt auszubauen.



Weitere Informationen und ausführliche Videos zum „Digitalen Verkaufsprofi“ finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://telefonakademie.de/der-digitale-verkaufsprofi-soennecken/>



In 3 Schritten zum digitalen Verkaufsprofi

1. Analyse und Beratung

Wir entwickeln ein individuelles Konzept, mit welchen Methoden und Prozessen Ihre Mitarbeiter digital Kunden gewinnen und Bestandskunden ausbauen.

2. Trainingsprogramm

Ihre Mitarbeiter trainieren wir in den Inhalten:

- Die Psychologie der digitalen Kommunikation
- Werkzeuge der Onlinepräsentation und -moderation
- Bedarfsanalysen online durchführen – Lösungen persönlich digital verkaufen
- Von Skype bis ZOOM–Kenntnisse im Umgang mit den klassischen Konferenz-Tools
- Die Mechanismen des digitalen Verkaufs

3. Coaching über das Telefon

Dabei coachen unsere Trainer Ihre Mitarbeiter in praxisnahen Telefon-Coachings, damit Sie direkt für die Umsetzung im Arbeitsalltag fit gemacht werden.



Das Trainingsprogramm



Kick-Off

Online-Einführung der Teilnehmer in das Trainingsprogramm inkl. Erhalt ihrer Zugangsdaten und ihres Trainingsplans



1. Woche

Digitales Training: Verkaufen am Telefon

Souverän Termine vereinbaren mit einem überzeugenden Auftritt am Telefon

Webinar: Digitales Verkaufen – Die Einführung (45 Minuten)

Einführung in die Welt des digitalen Verkaufs und dessen Möglichkeiten



2. Woche

Webinar: Professionell im Umgang mit Webkonferenzen (45 Minuten)

Professionelle Webkonferenzen einrichten - von der Vorbereitung, über die Durchführung bis hin zur Nachbereitung

Digitales Training: Terminvereinbarung am Telefon

Zielsicher Online-Termine mit Entscheidern vereinbaren

Webinar: Wirkungsvoll im digitalen Auftritt (45 Minuten)

Kunden begeistern durch eine gelungene Inszenierung des Verkaufsgesprächs

Die Trainingsmethodik:

Digitales Training: Videos, Podcasts, Lernkarten und interaktive E-Learnings

Webinare: Live-Webinare mit dem Trainer – die Webinare werden für die Teilnehmer aufgezeichnet

Coaching über das Telefon: Zu speziellen Inhalten trainiert der Trainer mit dem Teilnehmer am Telefon die individuelle Umsetzung in die Praxis

Das Trainingsprogramm



3. Woche

Webinar: Einzigartig in der digitalen Unternehmensvorstellung (45 Minuten)

Das eigene Unternehmen auf den Punkt online präsentieren

Webinar: "Kaufen lassen" mit der digitalen Bedarfsanalyse (45 Minuten)

Mit der Online-Bedarfsanalyse den Kundenbedarf sichtbar visualisieren und Kaufinteresse wecken



4. Woche

Webinar: Abschlussicher in der digitalen Angebotspräsentation (45 Minuten)

Das Lösungsangebot digital überzeugend darstellen und zum Abschluss führen

Coaching über das Telefon (30 Minuten)

Individuelles Coaching pro Teilnehmer zur Simulation eines Online-Verkaufsgesprächs

Abschlussprüfung (optional)

Von der Vorstellung des Unternehmens über die Bedarfsanalyse zur Angebotspräsentation – Prüfung des gesamten digitalen Verkaufsprozesses inkl. Zertifikat

Dieses Trainingsprogramm ist exemplarisch auf 4 Wochen ausgelegt. Abhängig von Ihrer individuellen Unternehmenssituation kann es auch auf einen mit Ihnen abgestimmten Zeitraum angepasst werden.

Digitaler Verkaufsprofi werden

Preis pro Teilnehmer bei 1 Teilnehmer

549,00 €*

Optional: Abschlussprüfung mit Zertifikat
(zzgl. 189,00 €* Prüfungsgebühr)

20 digitale Lernmodule
6 Webinare (je 45 Minuten)
1 Coaching per Telefon (je 30 Minuten)

Preis pro Teilnehmer bei **2 Teilnehmern**

499,00 €*

Optional: Abschlussprüfung mit Zertifikat
(zzgl. 189,00 €* Prüfungsgebühr pro
Teilnehmer)

20 digitale Lernmodule
6 Webinare (je 45 Minuten)
1 Coaching per Telefon (je 30 Minuten)

Preis pro Teilnehmer ab **3 Teilnehmern**

459,00 €*

Optional: Abschlussprüfung mit Zertifikat
(zzgl. 189,00 €* Prüfungsgebühr pro
Teilnehmer)

20 digitale Lernmodule
6 Webinare (je 45 Minuten)
1 Coachings per Telefon (je 30 Minuten)

*Nettopreise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Bei mehr als 10 Teilnehmern machen wir Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung:



team@telefonakademie.de



(0) 211 178 326 98

