

# Der **digitale Verkaufsprofi**

Professionell digital kommunizieren und verkaufen



## Inhaltsverzeichnis

Der digitale Verkaufsprofi	3
Die Lernziele	4
Der Ablauf des Trainingsprogramms	5
Die Inhalte des Trainingsprogramms	6
Detailinhalte der Live-Webinare	7-9
Digitaler Verkaufsprofi werden	10
Detailinhalte der digitalen Trainings	11-17

## Der **digitale Verkaufsprofi**

Die Teilnehmer/innen lernen, Neukunden erfolgreich digital zu gewinnen oder Bestandskunden online auszubauen.

Das Trainingsprogramm "der digitale Verkaufsprofi" besteht aus sechs Webinaren und einem persönlichen individuellen digitalen Coaching. Zwischen den einzelnen Webinaren erhalten die Teilnehmer/innen Transferaufgaben zur Umsetzung der Inhalte. 20 digitale Lernmodule vermitteln verkäuferische Fähigkeiten von A bis Z.

Die Teilnehmer/innen trainieren, wie sie ihre Persönlichkeit digital gewinnbringend in Szene setzen und ihr Unternehmen einzigartig präsentieren, wie sie ihre Bedarfsanalysen digital durchführen und auch ihre Angebote abschlussicher präsentieren.



## Die Lernziele des Trainingsprogramms



Digitale  
Verkaufstechniken  
beherrschen



Sicher in der  
Technik  
mit Webkonferenz-  
systemen



Professionell vor  
der Webcam  
wirken



Digitales Charisma  
entwickeln



Kunden für sein  
Unternehmen  
digital begeistern



Überzeugend im  
digitalen  
Verkaufsgespräch



Die eigene  
Persönlichkeit  
digital inszenieren



Verbindlichkeit im  
digitalen  
Verkaufsprozess  
erzeugen



Stark im digitalen  
Abschluss



Die  
Angebotsquote  
mit digitalen  
Werkzeugen  
steigern

# Der Ablauf des Trainingsprogramms



## 1. Online-Kickoff

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

## 2. Digitale Trainings

Die Teilnehmer/innen nehmen zum Start und fortlaufend an digitalen Trainings teil in den Bereichen:

- Verkaufen am Telefon
- Online-Termine vereinbaren



## 3. Interaktive Live-Webinare

In Live-Webinaren erfahren Teilnehmer/innen, wie sie

- ihr Unternehmen online präsentieren
- den Kundenbedarf analysieren
- Lösungen abschlussicher präsentieren



## 4. Praxisnahe Coachings

Teilnehmer/innen trainieren die Umsetzung der Trainingsinhalte mit dem Trainer

# Die **Inhalte** des **Trainingsprogramms**

## 2 digitale Trainings



## 6 Webinare\*



## 1 Coaching



\*Detailbeschreibungen der Webinare finden Sie auf Seite 7-9

# Live-Webinare

---

Detailinhalte



# Detailinhalte der Live-Webinare

## Professionell im Umgang mit Webkonferenzen



- Die gängigsten Webkonferenz-Systeme (Zoom, Skype, MS Teams, Jitsi)
- Struktur einer Webkonferenz
- Vorbereitung einer Webkonferenz
- Die Einladung als Vorbereitung zur digitalen Konferenz
- Der Einladungsprozess
- Der digitale Arbeitsplatz
- Die praktische Vorbereitung auf den digitalen Kundentermin
  - Generalprobe und Technikcheck
  - Räumlichkeiten, Arbeitsplatz und Bildschirm vorbereiten
- Durchführung einer Webkonferenz
  - Der digitale Empfang
  - Die professionelle digitale Eröffnung des Kundentermins
  - Moderation und Rahmenbedingungen
  - Digitales Präsentieren in Webkonferenzen
  - Nachbereitung einer Webkonferenz
- Die Videokonferenz
  - Die richtige Position der Webcam
  - Die richtige Beleuchtung
  - Die Wahl des Bildhintergrunds
  - Ton und Geräuschkulisse

## Wirkungsvoll im digitalen Auftritt



- Die digitale Bühne
- Die Regeln der Inszenierung
- Einen Online-Auftritt gestalten
- Zielsetzungen und Inszenierungsmöglichkeiten
- Die eigene Wirkung im digitalen Auftritt
- Umgang mit Nervosität und Lampenfieber
- Digitale Wirkung vs. physische Nähe
- Blickkontakt mit dem Kunden über die Webcam
- Mimik bei Präsentationen
- Körpersprache vor der Kamera
  - Sitzpositionen und deren Wirkung
  - Gesten vor der Kamera
  - Arme und Hände
- Digitale Distanzonen
- Kleidung und ihre Wirkung
- Sprechen vor der Kamera
- Der Ton und die Stimme
- Hintergründe und ihre Wirkung
- Mit Hintergründen Statements setzen
- Natürlicher und virtueller Hintergrund - Einsatzmöglichkeiten

## Einzigartig bei der digitalen Unternehmenspräsentation



- Psychologische Faktoren bei digitalen Präsentationen
- Die digitale Unternehmensvorstellung - Aufbau und Bestandteile
- Aufmerksamkeits- und Wirkungskiller
- Die Psychologie der Gemeinsamkeiten
- Gemeinsamkeiten und Schnittstellen darstellen
- Durch Struktur, Plausibilität und Verbindlichkeit zur Geschäftsanbahnung
- Bildhafte Kommunikation / Visualisierung in Webkonferenzen
- Möglichkeiten der Unternehmensvorstellung
  - Der Prozess der Leistungserbringung
  - Der digitale Elevator Pitch
  - Der Kunde im Mittelpunkt
  - Das Fallbeispiel in 4 Schritten
  - Ein Bild, um das sich alles dreht
  - Der Beschaffungs-Bestellprozess als Vorteilspräsentation
  - Die Referenz als Fallbeispiel

# Detailinhalte der Live-Webinare

## Kaufen lassen mit der digitalen Bedarfsanalyse



- Methodik der online durchgeführten Bedarfsanalyse
- Zielsetzung einer digitalen Bedarfsanalyse
- Erfolgsfaktoren einer digitalen Bedarfsanalyse
- Die Einbindung des Kunden in den Analyseprozess
- Die Erfolgsformeln für Kaufentscheidungen
- Mangel und Problembewusstsein in Bezug zur Relevanz stellen
- Die digitale Dokumentation in der Bedarfsanalyse
- Bedarfsweckende und zirkuläre Fragen
- Unterschiedliche Fragetypen in der digitalen Anwendung
- Die SAFE-Methode zur Ermittlung des Hauptkaufmotivs
- Die digitale Verarbeitung und Darstellung des Kundenbedarfs als Ausgangsbasis für die Zusammenarbeit
- Der Original-Ton des Kunden
- Den Kundenbedarf clustern und visualisieren
- Verbindlichkeit in der Bedarfsanalyse schaffen
- Die Bedarfsanalyse als Ausgangsbasis für das Leistungsangebot

## Abschlussicher in der digitalen Angebotspräsentation



- Vorteile einer digitalen Angebotspräsentation
- Struktur und Ablauf einer digitalen Angebotspräsentation
- Psychologische Faktoren der digitalen Angebotspräsentation
- Exkurs: Sind unsere Angebote noch zeitgemäß?
- Der Original-Ton des Kunden als Basis des Leistungsangebots
- Angebot vs. Angebotspräsentation
- Der Kunde als Mitgestalter Ihres Angebots
- Plausibilität und Lösungsableitungen beim Angebot
- Einstiege in die digitale Angebotspräsentation
- Mit Kundenanforderungen das Angebot gestalten
- Ihre Lösung als Maßanzug für den Kunden aufbereiten
- Der Kunde als Mittelpunkt Ihres Angebots
- Lösungen einfach und nutzenorientiert in digitaler Form präsentieren
- Gegenüberstellung von Kundenbedarf und Lösungsangebot
- Möglichkeiten der Lösungsdarstellung
- Abschluss bei der digitalen Angebotspräsentation
- Abschlusspsychologie

## Souverän in der Webkonferenztechnik



- Grundfunktionen beherrschen
  - Die Kamera korrekt einstellen
  - Mikrofoneinstellungen anpassen
  - Der Chat und Teilnehmerfeedback
  - Bildschirmfreigabe und Bildschirmwechsel
  - Aufzeichnungen anfertigen und versenden
- Funktionen für die Präsentation
  - Reibungsloses digitales Präsentieren
  - Arbeiten mit dem digitalen Whiteboard
  - Kommentierungswerkzeuge richtig einsetzen
  - Wortmeldungen und Interaktion im Chat verwalten
- Werkzeuge für Moderatoren
  - Rollen und Berechtigungen
  - Moderatorenrolle wechseln mit der Fernsteuerung
  - Warteraum für Teilnehmer gestalten
- Sicherheit und Datenschutz
  - Sicherheitsfeatures
  - Datenschutz in Webkonferenzen

## Digitaler Verkaufsprofi werden

Preis pro Teilnehmer bei **1 Teilnehmer**

**649,00 €\***

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

20 digitale Module  
6 Webinare (je 45 Minuten)  
**1 Coaching mit dem Trainer**

Preis pro Teilnehmer bei **2 Teilnehmern**

**599,00 €\***

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

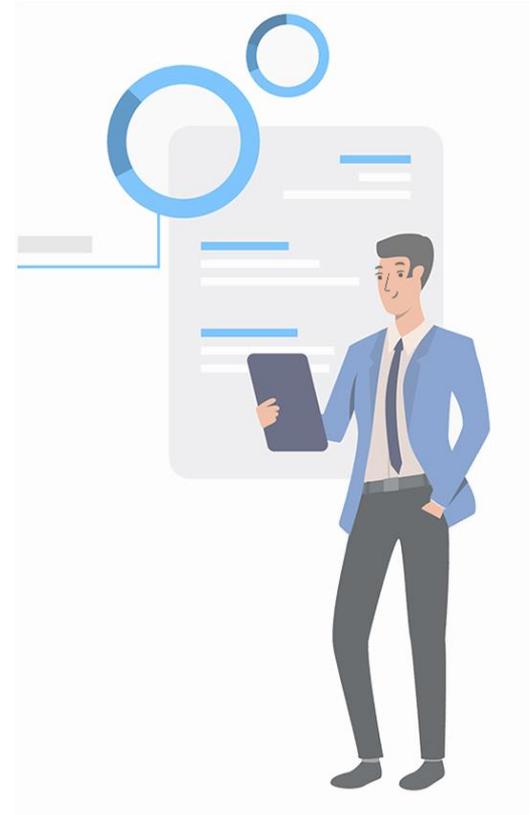
20 digitale Module  
6 Webinare (je 45 Minuten)  
**1 Coaching mit dem Trainer**

Preis pro Teilnehmer ab **3 Teilnehmern**

**559,00 €\***

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

20 digitale Module  
6 Webinare (je 45 Minuten)  
**1 Coaching mit dem Trainer**



Bei mehr als 3 Teilnehmern machen wir Ihnen gerne ein individuelles Angebot.

# Digitale Trainings

---

Detailinhalte



# Verkaufen am Telefon

## Inhalte des Trainings

1/3



### 1. Werden Sie Verkaufschampion

Sicherheit durch Erlernen der Grundlagen des Verkaufs



### 2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Einstellung



### 3. Der Beziehungsaufbau im Verkauf

Steigerung des Erfolgs durch Beziehungsaufbau



### 4. Verkaufsrhetorik

Besser verkaufen mit der richtigen Verkaufsrhetorik



### 5. Fragetechniken

Sicherheit in Gesprächen & Abschluss mit Fragetechniken



### 6. Bedarfsanalyse

Mehr verkaufen an zufriedene Kunden durch die richtige Bedarfsanalyse



### 7. Nutzenargumentation

Überzeugen statt Überreden durch Nutzenargumentation



### 8. Kaufsignale

Besser Verkaufen durch Erkennen der Kaufsignale



### 9. Die Psychologie des Preises

Abschlussicherheit durch die Psychologie des Preises



### 10. Abschlusstechnik

Sicher und verbindlich Verkaufen durch Abschlusstechniken



### 11. Einwandbehandlung

Schnelligkeit und Erfolge steigern durch positive Einwandbehandlung



### 12. Cross-Selling

Mehr Verkaufen und Kundenbindung durch Cross- und Up-Selling

### 1. Werden Sie Verkaufschampion

Sicherheit durch Erlernen der Grundlagen des Verkaufens

- Wann Kunden kaufen - Einstiegsübung
- Wie Kundenentscheidungen entstehen
- Wovon Kaufentscheidungen abhängen
- Die Rolle der Beziehungsebene
- Faktoren für erfolgreiches verkaufen

### 2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Einstellung

- Die richtige Einstellung im Verkauf
- 4 Säulen des Erfolgs
- Erfolgsbremsen lösen - Schluss mit Ausreden
- Positives Denken - Umgang mit Niederlagen
- Kontinuität, Ausdauer und Proaktivität

### 3. Beziehungsaufbau im Verkauf

Steigerung des Erfolgs durch Beziehungsaufbau

- Psychologische Erfolgsfaktoren
- Der Einsatz der Stimme
- Menschen gewinnen
- Kundenorientierte Kommunikation
- Beziehungen aufbauen und pflegen

### 4. Die Verkaufsrhetorik

Besser verkaufen mit der richtigen Verkaufsrhetorik

- Bildhafte Kommunikation und Storytelling
- Positives formulieren
- Überzeugungskraft steigern
- Der „Sie“- Standpunkt
- Kunden in Kaufstimmung versetzen

### 5. Die Fragetechniken

Sicherheit in Gesprächsführung und Abschluss durch Fragetechniken

- Fragetypen und deren Wirkung
- Wer fragt, der führt
- Strategische Fragestellungen
- Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt
- 8 gewinnbringende Fragetechniken

### 6. Die Bedarfsanalyse

Mehr verkaufen an zufriedene Kunden durch die richtige Bedarfsanalyse

- Mit der Bedarfsanalyse beratend verkaufen
- Bedarf entdecken und wecken
- Verkaufsnischen identifizieren und nutzen
- Problembewusstsein beim Kunden wecken
- Kaufen lassen statt verkaufen

### 7. Die Nutzenargumentation

Überzeugen statt überreden durch Nutzenargumentation

- Produktnutzen präsentieren
- Nutzenorientiert argumentieren
- Kaufmotive gekonnt einsetzen
- Argumentationstechniken
- Auf den Punkt argumentieren

### 8. Kaufsignale

Besser verkaufen durch erkennen der Kaufsignale

- Kaufsignale erkennen
- Nonverbale und verbale Kaufsignale
- Kaufstimmung steigern
- Kaufsignale als Chance nutzen
- Vom Kaufsignal zum Abschluss

### 9. Die Psychologie des Preises

Sicherheit und abschließen können durch die Psychologie des Preises

- Techniken der Preisnennung
- Psychologie des Preises
- Preise PREISWERT präsentieren
- Preise souverän durchsetzen
- Einstellung zum Preis

### 10. Die Abschlusstechniken

Sicher und verbindlich verkaufen durch Abschlusstechniken

- Verbindlichkeit im Verkaufsgespräch
- Psychologie des Abschlusses
- Moralische Vorverträge
- Psychologie des Überzeugens
- Abschlusstechniken

### 11. Die Einwandbehandlung

Schnelligkeit und Erfolge steigern durch positive Einwandbehandlung

- Methoden der Einwandbehandlung
- Die Einstellung zu Einwänden
- Vorwände erkennen und abfedern
- Rhetorik bei Einwänden
- Souverän bei der Einwandbehandlung

### 12. Das Cross- und Upselling

Mehr verkaufen und Kundenbindung durch Cross- und Up-Selling

- Cross-Selling als Umsatzturbo
- Up-Selling gekonnt umsetzen
- Formulierungen, Ansprachen und Techniken beim Cross-Selling
- Cross-Selling als Verhandlungsmittel

# Vereinbarung von Online-Terminen

## Module des Trainings

1/3



### 1. Auf Erfolg programmiert

Steigerung der Motivation für die Telefonakquise



### 2. Eine gute Vorbereitung

Steigerung des Erfolges durch die richtige Vorbereitung



### 3. Ansprachen am Telefon

Schneller Interesse wecken durch die richtige Ansprache



### 4. Zum Entscheider gelangen

Schneller Verkaufen bei dem richtigen Ansprechpartner



### 5. Beziehungsaufbau

Menschen kaufen bei Menschen, die Sie mögen



### 6. Gesprächseinstige, die Interesse wecken

Bessere Gespräche durch interessantere Einstiege



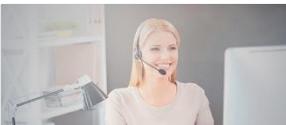
### 7. Umgang mit Widerständen

Widerstände erkennen und einordnen um besser zu reagieren.



### 8. Einwandbehandlung

Mehr Verkaufen durch Entkräften der Einwände



### 9. Vereinbarung von Online-Verkaufsgesprächen

Mehr Kundengespräche durch souveräne Vereinbarung von Online-Terminen



### 10. Ein „Ja“ vom Kunden abholen

Gewinnen durch positive Kommunikation

# Vereinbarung von Online-Terminen

## Detailübersicht der Module

2/3

### 1. Auf Erfolg programmiert

Steigerung der Motivation für die Telefonakquise

- 4 Säulen des Erfolgs
- Erfolgsbremsen lösen - Keine Ausreden
- Positives Denken - Umgang mit Niederlagen
- Kontinuität, Ausdauer und Proaktivität
- Erfolge multiplizieren

### 2. Eine gute Vorbereitung

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Vorbereitung

- Das Ziel der Terminvereinbarung
- Priorität der Vorbereitung
- Gute Vorbereitung = Erfolg
- Was wir alles vorbereiten können
- Vorbereitung als Erfolgsfaktor

### 3. Ansprachen am Telefon

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Ansprache

- Erfolgreiche Ansprachen
- Differenzierung in der Ansprache
- Meine Wirkung in der Ansprache
- Souverän in der Ansprache
- Durch meine Wirkung Menschen beeinflussen

### 4. Zum Entscheider gelangen

Schneller verkaufen bei dem richtigen Ansprechpartner

- Den richtigen Ansprechpartner identifizieren
- Kommunikationswege optimieren
- Wächter und Wärter
- Entscheidungen herbei führen
- Verbindlichkeiten herstellen

### 5. Beziehungsaufbau

Menschen kaufen bei Menschen, die Sie mögen

- „Nett“ sein reicht nicht
- Professionell und sympathisch
- Warum Menschen bei Menschen kaufen
- Wie Sie Beziehungen aufbauen
- Wie Sie Beziehungen halten

### 6. Interessewecker

Bessere Gespräche durch interessantere Einstiege

- Erfolgsfaktor Einstieg
- Einstiege als Differenzierungsmerkmal
- Kernpunkte des interessanten Einstiegs
- Nutzen und Interesse
- Vorschläge für einen interessanten Einstieg

### 7. Umgang mit Widerständen

Widerstände erkennen und einordnen, um besser zu reagieren

- Welche Widerstandsarten es gibt
- Wie ich Widerstände erkenne und nutze
- Nie wieder Widerstände
- Widerstand leicht umgehen
- Widerstände als Sprungbrett nutzen

### 8. Einwandbehandlung

Mehr verkaufen durch Entkräften der Einwände

- Einwände und Vorwände
- Einwände erkennen und nutzen
- Einwand als Chance
- Wie ich Einwände entkräfte
- „Aber“ und „Und“

### 9. Vereinbarung von Online-Verkaufsgesprächen

Mehr Kundengespräche durch souveräne Vereinbarung von Online-Terminen

- Hemmungen bei Entscheidern abbauen
- Termineinladung und deren Bestandteile
- Im Vorfeld des Gesprächs Verbindlichkeit zur Teilnahme aufbauen

### 10. Ein „Ja“ vom Kunden abholen

Gewinnen durch positive Kommunikation

- Was zum Abschluss des Gespräches gehört
- „Abschlusskommunikationsregeln“
- Entscheidungen herbei führen
- Bestätigung und Nachhaltigkeit
- Verbindlichkeit herstellen