



Der digitale Verkaufsprofi

Detaillierte Inhaltsübersicht des Trainings

Der digitale Verkaufsprofi

Inhalte des Trainings

1/1



1. Professionell im Umgang mit Webkonferenzen

Erfolgssteigerung durch professionelle Nutzung der Online-Tools



2. Wirkungsvoll im digitalen Auftritt

Mehr Kunden gewinnen durch den perfekten Auftritt



3. Souverän in der Webkonferenztechnik

Abgrenzung vom Wettbewerb durch Sicherheit in der Anwendung



4. Die digitale Unternehmenspräsentation

Wettbewerbsvorteile ausspielen und zur Erfolgssteigerung nutzen



5. "Kaufen lassen" mit der digitalen Bedarfsanalyse

Mehr Neukunden gewinnen durch die neue Form der Bedarfsanalyse



6. Abschlusssicher in der digitalen Angebotspräsentation

Umsatz steigern durch digitale Abschlusstechnik



7. Verkaufstechniken für digitale Wege

Digital genauso überzeugen wie vor Ort



8. Terminvereinbarung von Online-Gesprächen

Mehr Kundenkontakte durch zeiteffiziente Online-Termine generieren