



# 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



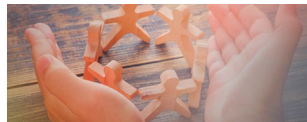
### 5. "Kaufen lassen" mit der digitalen Bedarfsanalyse

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