

# Remote Selling: Der erfolgreiche virtuelle Vertrieb

ZfU International Business School



## Von der Terminanbahnung bis zum virtuellen Verkaufsabschluss

Die digitale Transformation macht auch vor dem traditionellen Verkaufsgespräch keinen Halt und ein Grossteil der Kunden will Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen bevorzugt in virtuellen Meetings abhalten. Um diesen neuen Gegebenheiten gerecht zu werden, müssen Vertrieb und Verkauf Ihre Verkaufsstrategien anpassen.

Die Terminanbahnung und Termin-Vor- bzw. Nachbereitung unterscheiden sich bei Online-Kundengesprächen bereits vom altbewährten Termin vor Ort. Lernen Sie im Seminar, wie **bereits Kleinigkeiten** Ihre Erfolgsquote bei der

Terminvereinbarung erhöhen. Im virtuellen Verkaufsgespräch gilt es besonders eine professionelle Atmosphäre durch die richtige Anwendung der **Technik und Tools** zu schaffen, sodass diese dem erfolgreichen Verkaufsabschluss nicht im Wege stehen. Erleben Sie, wie Sie mit drei geheimen Bestandteilen Ihrer Präsentation Kunden begeistern. Dabei helfen Ihnen Grundlagen der **Psychologie** und eine dem Online-Meeting angepasste **Rhetorik** den erhofften Verkaufsabschluss zu erzielen.

**CHF 1'400.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



Gerhard Amberger

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- Das Online-Kundengespräch zielgerichtet vorbereiten
- Führen eines professionellen virtuellen Verkaufsgesprächs
- Verkaufspsychologie erfolgreich anwenden
- Die überzeugende Verkaufs-Präsentation
- Technische Besonderheiten beim Online-Verkaufsgespräch
- Effektive Nachbereitung des Online-Verkaufsgesprächs

### Nutzen

- Sie bereiten sich effektiv auf ein Online-Verkaufsgespräch vor.
- Sie führen rhetorisch sicher durch virtuelle Gespräche.
- Sie nutzen Grundlagen der Verkaufspsychologie zu Ihrem Vorteil.
- Sie präsentieren eindrucksvoll und überzeugen nachhaltig.
- Sie schaffen durch den richtigen Einsatz der Technik eine verkaufsfördernde Atmosphäre.
- Sie bereiten Ihr Vertriebs-Meeting professionell nach.

### Zielgruppe

- Vertriebsleiter/-innen
- Verkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im Vertrieb
- Führungskräfte und Mitarbeitende im Marketing
- Produktmanager/-innen

### Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Online-Seminar mit Workshop-Charakter und konkreten, sofort umsetzbaren Tipps. Informative Kurzvorträge, konkrete Fallbeispiele und -analysen sowie aktiver Erfahrungsaustausch.

### **Seminarzeiten**

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09.00 - 17:00 Uhr

*Dieses Online-Seminar wird mit unserer Schwesterfirma, dem Forum für Führungskräfte aus Wiesbaden DE, durchgeführt.*

**Mehr Informationen und Anmeldung**