



NEULAND PARTNERS
FOR DEVELOPMENT & TRAINING

-
-
-
-

Home Inhouse SEMINARE

Neuland Neuland Events Blog

Agile

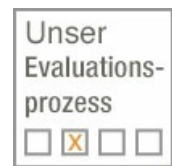
Verkaufsgespräche online erfolgreich führen



Wie Sie online Verkaufsgespräche professionell gestalten



Die digitale Zusammenarbeit mit Ihren Kunden und Geschäftspartnern ist derzeit von existentieller Bedeutung und wird in Zukunft immer wichtiger werden. Damit steigen die Anforderungen an überzeugende Online-Verkaufsgespräche.



Wie kann ich Anforderungen und Herausforderungen des Kunden im Gespräch transparent visualisieren?

Wie kann ich online eine Leistungspräsentation von Dienstleistungen oder neuen Produkten wirkungsvoll gestalten?



Professionalisieren Sie gemeinsam mit unseren Experten Ihre Online-Verkaufsgespräche und überzeugen Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner mit Ihrem souveränen Auftritt.

Ihr Nutzen

Sie kennen die Besonderheiten von Online-Verkaufsgesprächen und wissen, wie Sie mit diesen umgehen

Sie kennen verschiedene digitale Tools im Online-Verkaufsgespräch

Sie kennen Möglichkeiten der Visualisierung im Online-Verkaufsgespräch

Sie haben erste Erfahrungen im Einsatz der digitalen Tools und der Visualisierung im Online-Verkaufsgespräch

Sie überzeugen durch eine klare und zuhörerorientierte Online-Leistungspräsentation Ihrer Dienstleistungen oder Produkte

Inhalte

Persönliche Wirkung des Präsentierenden durch Sprache, Stimme, Umgang mit der Kamera

Herausforderungen und der versierte Umgang in Online-Verkaufsgesprächen
Tools für Online-Verkaufsgespräche (z.B. Zoom, IdeaFlip)
Einsatz der Tools in den verschiedenen Phasen des Online-Verkaufsgesprächs
Durchführung eines Online-Verkaufsgesprächs im Training

Dies ist kein Verkaufstraining im klassischen Sinne, sondern vermittelt Ihnen, wie sich ein Verkaufsgespräch online zielführend gestalten lässt. Es handelt sich um eine Weiterentwicklung unseres bewährten Präsentationsseminars mit speziellem Fokus auf den Vertrieb. Dabei arbeiten Sie direkt an Ihren eigenen Verkaufsgesprächen. Die Inhalte und der Fokus des Trainings „Verkaufsgespräche online erfolgreich führen“ können individuell auf Ihre und die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmt werden.

Format

Das Training „Verkaufsgespräche online erfolgreich führen“ dauert 16 Stunden und kann an zwei Tagen am Stück stattfinden oder an vier halben Tagen.

Dieses Seminar kann individuell für Ihr Unternehmen gestaltet werden.

Termine

auf Anfrage

Wir verwenden vorzugsweise [zoom.us >>>](https://zoom.us)

Kontaktieren Sie uns!



Ob online oder telefonisch. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Ilona Wehner
Fon +49 661 93414-0

Wir sind von Montag bis Freitag in der Zeit von 8:00 bis 17:00 Uhr für Sie da.

Name*

Vorname

Firma

Telefon

E-Mail*

Nachricht*

Ich stimme zu, dass meine Angaben aus dem Kontaktformular zur Beantwortung meiner Anfrage erhoben und verarbeitet werden. Die Daten werden nach abgeschlossener Bearbeitung Ihrer Anfrage gelöscht.
Hinweis: Sie können Ihre Einwilligung jederzeit für die Zukunft per E-Mail an info@neuland-partner.de widerrufen. Detaillierte Informationen zum Umgang mit Nutzerdaten finden Sie in unserer Datenschutzerklärung.

Senden

[Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#) [Datenschutz der Trainingstools](#) [Ihr Weg zu uns](#)

[Kontakt](#) [Kataloge](#) [Veranstaltungskalender](#) [Anmelden](#) [Der Newsletter](#)

[Startseite](#) [Downloads](#) [Umfragetools](#) [Neuland Agile](#) [Ausbildungen](#)
[Achtsamkeit und Fokus](#)

[State of agile](#) [inhouse2021](#) [Online Trainings](#) [Webinare](#)
[Event Booking - Webinare](#)

ird durch
iserer
erstanden,
[projektmanagement](#)

