

DIGITALER ZWILLING

KUNDEN DIGITAL BETREUEN UND AKQUIRIEREN

KARL PINCZOLITS

ONLINE SEMINAR : 19.02.2021

UHRZEIT : 9.00 BIS 12.30 UHR

DIE DIGITALE SCHLAGZAHL STEIGERN

www.pinczolits.com

Kunden digital betreuen und akquirieren

Karl Pinczolits

Das Leben im Vertrieb veränderte sich im letzten Jahr, es findet immer mehr Online über Distance-Selling statt. Wer heute akquiriert und Kunden und Interessenten anspricht, wird sich über seine Online Sichtbarkeit und Attraktivität Gedanken machen müssen. Digitale Schlagzahl macht heute Verkäufer sichtbar, sie bedeutet eine hohe Medien-Präsenz über Text, Video und in sozialen Medien. Durch Medien-Präsenz reduzieren wir den Betreuungsaufwand, identifizieren leichter neue Kunden, haben eine bessere Vorbereitung auf Termine, eine regelmäßige Aktualisierung der Kundensituation, einfaches Veranstaltungsmanagement sowie laufende Beziehungspflege.

Bei Umstellung auf Sales-Distancing erkennen wir, dass es leicht ist, Stammkunden auf virtuelle Formate umzustellen, doch die Neukundenakquise gestaltet sich schwierig. Der Online Vertrauensaufbau muss gelernt werden, vor allem der Aufbau des digitalen Fußabdrucks, das Akquirieren, digitale Verkaufsgespräche zu führen und digital zu präsentieren.

Jeder Verkäufer hat heute die Möglichkeit, einen Doppelgänger in der digitalen Welt zu erschaffen, der ihn beim Verkaufen unterstützt. Der digitale Zwilling ist das Spiegelbild des Verkäufers, der rund um die Uhr arbeitet und in der Kundenakquise und der Kundenbetreuung den Kontakt intensiviert. Heute ist der digitale Doppelgänger vor allem in digitalen Medien angesiedelt.

Wer sein Ebenbild digital aufbaut, muss sich mit vier Themen beschäftigen. Zuerst ist ein großer Schatten im Netz wichtig, das sind viele Kontakte in digitalen Medien mit Interessenten und Kunden. Damit wird man digital sichtbar. Die notwendige Größe des Schattens richtet sich nach der Anzahl seiner Kunden und Interessenten.

Danach benötigen wir eine Anziehungskraft. Diese wird durch Cute-Marketing des Auftritts erreicht. Damit werden positive Gefühle bei Kunden geweckt. Ein digitales Ebenbild inspiriert die Kunden, den Verkäufer zu kontaktieren.

Wichtig ist, dass wir uns durch Einzigartigkeit von unseren Mitbewerbern abheben. Erst die Differenzierung, der Kontrast zum Wettbewerb, zeigt Kunden, warum sie bei Ihnen kaufen sollen.

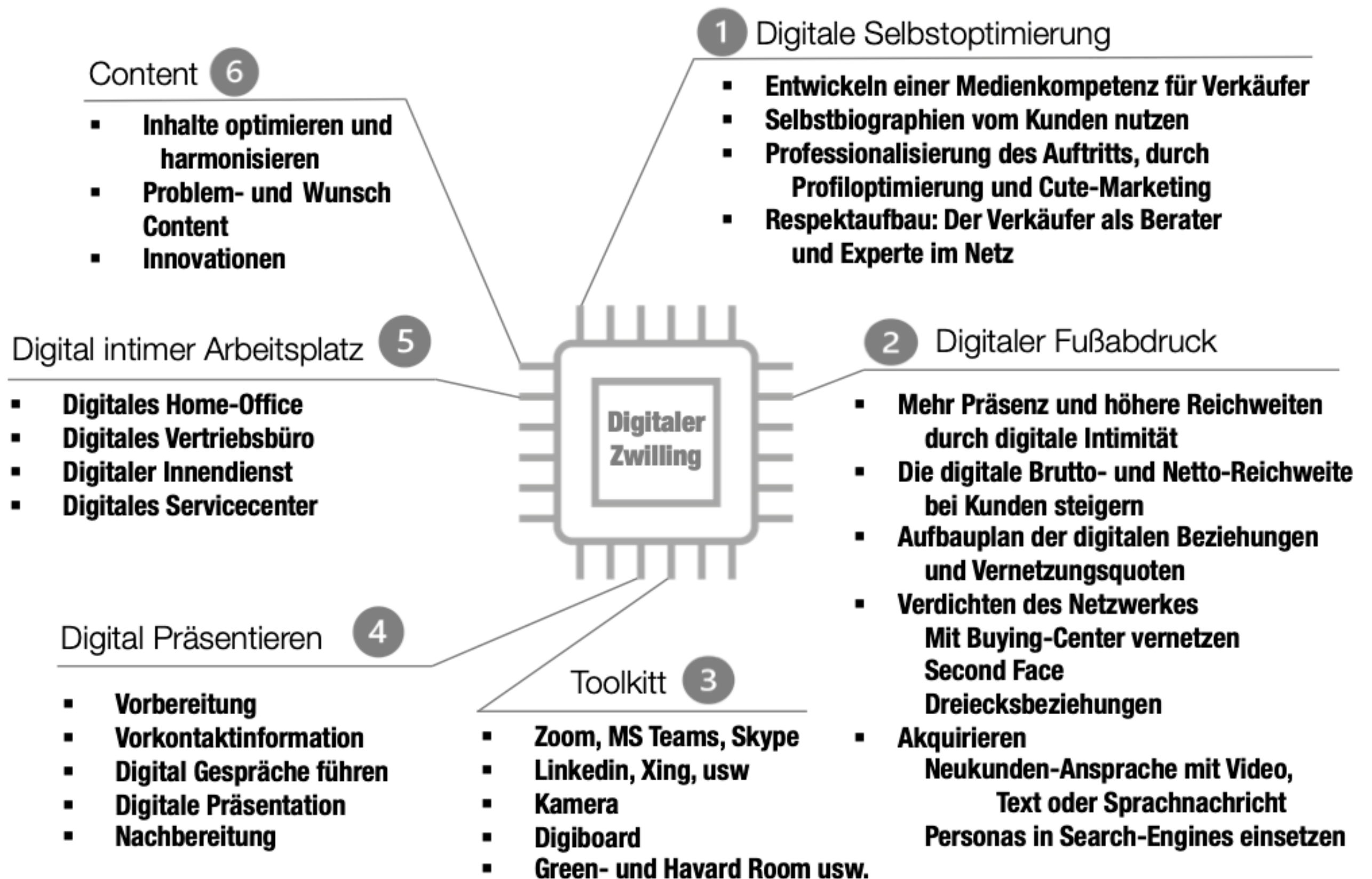
Und schließlich zeigt die digitale Reputation Ihren Kunden, dass Sie ein Experte sind. Der Verkäufer betreibt also Imagepflege, damit sein Angebot bewusst von der interessierten Öffentlichkeit aufgenommen wird.

o

NACH JEDEM BLOCK GIBT ES EIN INTERAKTIVES DISKUSSIONSPANEL MIT PRAXISINPUT.

DIE DIGITALE SCHLAGZAHL STEIGERN

Inhalt des Online Seminars : Digitaler Zwilling



Nutzen des Seminars:

Wie jeder Verkäufer seinen digitalen Zwilling dimensioniert, plant, ins Leben erweckt und ins Laufen bringt, zeigt Ihnen dieses Seminar. Der große Vorteil des digitalen Zwillings ist, mit den gleichen Verkaufsressourcen, in der gleichen Zeit, mehr Kunden betreuen zu können und dabei die Kosten der Kundenbetreuung zu senken. Erstellen Sie Ihren Doppelgänger in der digitalen Welt. Ein digitaler Zwilling arbeitet rund um die Uhr, inspiriert und ist die Repräsentanz des Verkäufers in der digitalen Welt. Ein wesentliches Kennzeichen eines modernen Verkäufers ist seine Medien-Kompetenz. Wir verändern die Zukunft, in dem wir heute digitale Konzepte einführen!

PRAXISINPUT : BERECHNUNG & DIMENSIONIERUNG DES EIGENEN DIGITALEN ZWILLINGS,
UMSETZUNG, PLANUNG BEI VERKÄUFERN

DER EXPERTE - PROF. DR. KARL PINCZOLITS

.....seit 42 Jahren im Verkauf, im Management und als Berater im Vertrieb tätig.

Er berät, trainiert und ist Vortragender für Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien und Umsatzsteigerungen; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Institut für Vertrieb und forscht zum Thema aktivitätsorientierte Vertriebssteuerung. Seine Bücher : „Der Schlagzahlmanager“, „Der befreite Vertrieb“, „Schlagzahlmanagement“, „Was Profiverkäufer besser machen“ „Rosinenpicker, Diven, Regenmacher“, „Der Initiative Verkäufer“ und sein neues Buch „Die Schlagzahl Methode“.



TEILNEHMERKREIS

Verkaufs- und Vertriebsleiter, Sales Manager, Vertriebscontroller, Gebietsverkaufsleiter, Mitarbeiter der Vertriebssteuerung, Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.

ONLINE SEMINAR

19.02.2021 , Uhrzeit : 8.40 - 9.00 Uhr Check In
9.00 - 12.30 Uhr

Ein paar Tage vor dem Seminar erhalten Sie den Link zur Veranstaltung.

TEILNAHMEGEBÜHR

380.-- pro TeilnehmerIn exkl. MWST
inkl. Arbeitsunterlagen (werden vorher zugesandt)

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich):

- bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei,
- danach

25 % der Teilnahmegebühr.

Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr.

Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

INFORMATION

Dr. Marina Pinczolits : +43 676 5374226, marina@pinczolits.com

Anmeldung : www.pinczolits.com



Das neue Buch : Die Schlagzahl Methode
<https://www.pinczolits.at/shop/>