

Digitaler Zwilling

Verkaufskonzept

Wie Verkäufer heute Kunden
digital betreuen und akquirieren

- Digitale Selbstoptimierung
- Digitaler Fußabdruck
- Digital akquirieren und betreuen
- Tools und Content

KARL PINCZOLITS

25. Februar 2022

online

Digitaler Zwilling Verkaufskonzept

Kunden digital betreuen und akquirieren

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 und der Automatisierung angesiedelt.

Der digitale Zwilling zeigt, wie Sie mit gleichen Ressourcen mehr Kunden in der gleichen Zeit betreuen können und damit Gewinn, Umsatz steigern und die Produktivität von Verkäufern erhöhen!

Inhalt

Verkäufer stehen vor der großen Aufgabe, wie sie den Übergang in die neue Welt des Verkaufens schaffen können. Digital zu verkaufen, funktioniert nur, wenn Sie in den entsprechenden Netzwerken präsent sind und eine Reputation aufgebaut haben. Wie Sie gezielt Ihr digitales Verkaufskonzept für sich oder Ihre Mitarbeiter dimensionieren und aufbauen, erfahren Sie in diesem Seminar.

SELBSTOPTIMIERUNG

Sichtbarkeit, Medienkompetenz und Auftritt in digitalen Netzen, Sicherheitseinstellungen, Profiloptimierung, Selbstbiographien der Kunden nutzen, Harmonisieren, der Inhalte sowie Cute Marketing.

PRÄSENZ BEIM KUNDEN

Berechnen des notwendigen digitalen Fußabdrucks jedes Verkäufers, gezielter Aufbau, Absichern und Verdichten des Netzwerkes. Betreuungsplan für Neu- und Stammkunden entwickeln.

WERKZEUGE

Fähigkeiten, Fertigkeiten und Gedankenmuster im digitalen Verkauf, um die Transformation in das neue Verkaufen schaffen. Welcher Werkzeugkoffer digital ideal ist und genutzt werden kann.

KUNDEN BETREUEN UND OPTIMIEREN

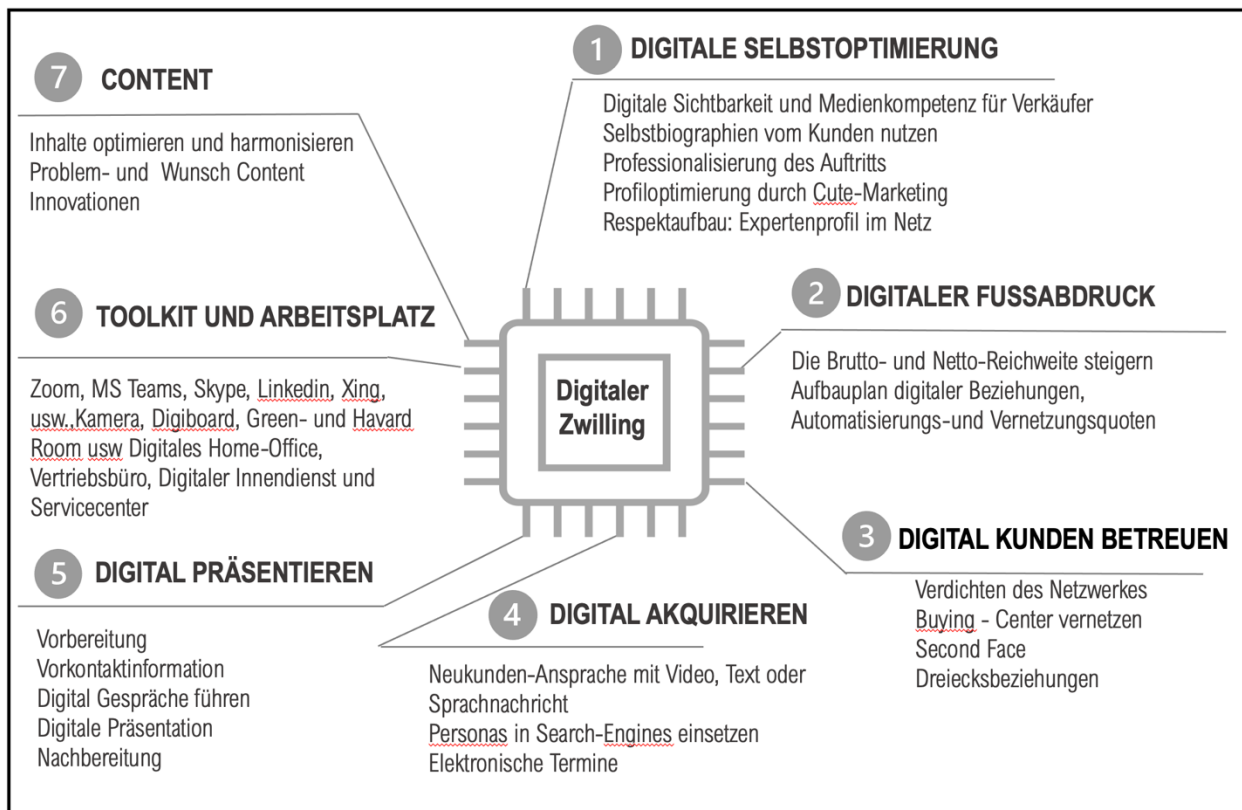
Akquirieren und Betreuen für jedes Kundensegment, Personas und Suchroutinen erstellen, Content gezielt an Zielgruppen ausspielen und elektronische Termine vereinbaren.

Im Seminar werden die wesentlichen Themen des Aufbaus und der Dimensionierung des digitalen Zwillings erarbeitet. Wer heute seinen digitalen Zwilling ins Leben erweckt, den erwarten viele Vorteile in der zukünftigen Kundenbetreuung. Sie erhalten wertvolle, rasch umsetzbare Tipps und Werkzeuge und profitieren von vielen gezeigten Beispielen wie heute digital verkauft wird.

Teilnehmerkreis

Unternehmer & Geschäftsführer, Vertriebs- & Verkaufsleiter, Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung, Key Account-Manager, Außendienst-Verkäufer, Gebietsverkäufer, Projektverkäufer

Wie Sie ein digitales Verkaufskonzept erstellen?



Warum Sie teilnehmen sollten

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 einen Doppelgänger in der digitalen Welt. Ein digitaler Zwilling arbeitet rund um die Uhr, inspiriert, akquiriert 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!

Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolits

Seit 44 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer, Die Schlagzahl Methode.



Unsere Seminare 2022



Digitaler Zwilling - Verkaufskonzept

Wie Verkäufer heute digital Kunden akquirieren und betreuen

Online, Ganztags, 25. 02. 2022, Preis: 760 € pro Teilnehmer excl. MWST



Leistung steigern im Vertrieb -

Schlagzahlmanagement in der Praxis

Wien, 2 Tage, 28. und 29. 4. 2022, Preis: 1490 € pro Teilnehmer excl. MWST



Expertenverkauf Digital und Analog

Wie Sie heute im Kopf der Kunden zur NR.1 werden

Wien, 2 Tage, 30. 06. und 01. 07. 2022, Preis: 1490 € pro Teilnehmer excl. MWST



Verkaufsleiter Update

Trends und Szenarien im Vertrieb

Online, Halbtags, 02.09. 2022 , Preis: 390 € pro Teilnehmer excl. MWST



Verkaufspsychologie

Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 13. und 14.10. 2022, Preis: 1490 € pro Teilnehmer excl. MWST



Digitaler Zwilling - Verkaufskonzept

Wie Verkäufer heute digital Kunden akquirieren und betreuen

Online. Ganztags, 11. 11. 2022, Preis: 760 € pro Teilnehmer excl. MWST

Stornobedingungen

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis drei 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 Stornogeühr und Zusatzkosten möglich.

NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:

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

Anmeldung

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt senden oder einfach ein E-Mail schreiben: marina@pinczolits.com

Titel, Vor- und Zunahme

Unternehmen

Telefon Nummer

Anschrift der Rechnungsadresse

e-mail

Datum

Unterschrift