

Unser neues Vertriebsseminar

AI und Soziale Medien

Höhere Produktivität durch
neue Möglichkeiten im Vertrieb



Programm

1. Machen Sie den Trend zum Verbündenden
2. Entfesseln Sie Potentiale
3. Wissende produktiver machen
4. Toolbox für eine zeitgemäße
Produktivitätssteigerung
5. Vom Taker zum Maker: Roadmap zur
Organisation und Umsetzung

KARL PINCZOLITS

SEMINAR : 15. MÄRZ 2024 IN WIEN

www.pinczolits.com

AI und soziale Medien als Treiber der Produktivität

Derzeit revolutionieren neue Technologien wie AI und soziale Medien den Vertrieb. Beide haben das Potential die Produktivität von Verkäufern zu steigern. AI hilft lästige, zeitintensive Arbeiten zu beschleunigen, durch Soziale Medien können mehr Kunden betreut und die Sichtbarkeit gesteigert werden. Das Ziel ist sich von „Sisyphus Arbeit“ zu befreien, aktive Verkaufszeit zu steigern und mehr Kunden in der gleichen Zeit zu betreuen. Die großen Profiteure sind Verkäufer mit Erfahrung, mit vielen Kunden und/oder vielen Aufgaben – AI und soziale Medien macht vor allem Wissende produktiver. Das Ziel ist, Potentiale für neue Produktivität zu erkennen, Strategien entwickeln, Tools auszuwählen, ausprobieren und was Sinnvoll ist, einzusetzen.

Zielgruppe

Geeignet für B2B Verkauf, Innendienst, Verkaufsleitung und Management aller Branchen und Vertriebskanäle, die mehr über die neuen Strategien und Möglichkeiten in erfahren wollen.

PROGRAMM

1. Machen Sie den Trend zum Verbündeten
2. Entfesseln Sie Potentiale
3. Wissende produktiver machen
4. Toolbox für eine zeitgemäße Produktivitätssteigerung
5. Vom Taker zum Maker: Roadmap zur Organisation und Umsetzung

INHALTE

Machen Sie Trends zu Verbündeten

- Rückblick bis Ausblick: Trends, Megatrends und Strategien, die heute wichtig sind
- Die neuesten Stoßrichtungen von Vertriebsstrategien
- State of the Art der AI und soziale Medien Strategien im Vertrieb und Verkauf
- Taker - Was ist derzeit sinnvoll zu nutzen
Shaker - Was ist bei der Integration und Kombination der Tools zu beachten
Maker - Die eigenen Daten gewinnbringend nutzen
- Abschied von Silodenken: Die Zukunft liegt in der Integration von Innendienst, Marketing und Vertrieb

Entfesseln Sie Potentiale

- Klarheit schaffen durch Ermittlung des Nutzenpotentials von AI und Social Media
- Routinen analysieren - Wo kann bei Überlastung durch Beschleunigung repetitiver Aufgaben entlastet oder automatisiert werden
- Wertschöpfungsanalysen - Verschwendung von Ressourcen reduzieren, mehr Zeit für das aktive Verkaufen: Verringerung der Vor- und Nachbearbeitungszeit sowie Administration
- Kundenanalysen - Bei welchen Kunden, Kundengruppen und Kanälen macht der Einsatz von AI und sozialen Medien Sinn?

Wissende produktiver machen

- Wissensmagneten als Treiber - Durch Kunden- und Erfahrungswissen produktiver werden
- Steigerung der Wirkleistung durch Beschleunigung und Automatisierung mit AI
- Wie Sie Leistungslücken erkennen und für eine effektive Verbesserung nutzen
- KPIs für den Zukunftserfolg: Die richtigen Maßstäbe und Vorgaben bei AI und sozialen Medien setzen
- Die DNA der Innovation: Wie Qualifikation und Motivation die Produktivität in der digitalen Ära steigern

Toolbox für eine zeitgemäße Produktivitätssteigerung

- AI -Tools und deren Einsatzmöglichkeiten im Vertrieb
- Erweiterung des Digitalen Fußabdrucks und Aufbau Digitaler Zwillinge durch soziale Medien
- Die Buyers Journey analysieren und die Sales Journey optimieren
- Social selling durch Push Dialoge, Lead-Generierung und -Nurturing
- AI meets Social Media: Die optimale Symbiose für herausragendes Marketing und Vertrieb

Vom Taker zum Maker: Roadmap zur Transformation der Organisation

- Von einer passiven Haltung zur proaktiven Gestaltung gelangen
- Die neuen Spielregeln im Zeitalter von AI, sozialen Medien und Robotik
- Organisationsdiagnose und vertrieblichen Reifegrad steigern -Fördern der Innovationskraft und Transformationsfähigkeit
- Bestimmung der Change Prozesse im Innendienst/Vertrieb/Verkauf und Marketing
- Agil, motiviert, digital: Wie 'digitale Helden' agil Veränderungen vorantreiben

IHR NUTZEN

1. Gewinnen Sie Trends als Verbündete: Von innovativen Strategien über modernste Technologien bis zur effizienten Integration von Innendienst, Marketing und Vertrieb
2. Gewinnen Sie Klarheit über das Nutzenpotential von AI und sozialen Medien. Erfolgversprechende Profiteure können entlastet und ihre Wirksamkeit, erhöht werden.
3. Kundenwissen und Erfahrungswissen ermöglichen bestmögliche Entscheidungen bei AI und Sozialen Medien. Durch aussagekräftige Kennzahlen lassen sich Prozesse optimieren und agil steuern.
4. Steigern Sie Ihre Produktivität durch den gezielten Einsatz intelligenter Werkzeuge: Vergrößern Sie Ihren digitalen Einfluss, erhöhen Sie die Effizienz, um Ihre Gesamtleistung zu maximieren.
5. Erfahren Sie praxisnahe Ansätze, von der Diagnose bis zur optimalen Integration, um von einer passiven Haltung zur proaktiven Gestaltung überzugehen. Wie 'digitale Helden' mit agilen Ansätzen die Veränderung vorantreiben.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Dieses Seminar ist für Teilnehmer, die Trends als strategische Verbündete nutzen möchten, um innovative Strategien, modernste Technologien und eine effiziente Integration von Innendienst, Marketing und Vertrieb zu implementieren. Durch Klarheit über das Nutzenpotential von AI und Sozialen Medien können Sie erfolgreich Verkäufer entlasten und ihre Wirksamkeit steigern, während Kunden- und Erfahrungswissen die Grundlage für optimale Entscheidungen bilden. Mit der Anleitung zum proaktiven Wandel von einer passiven Haltung zum 'digitalen Helden' bietet das Seminar umfassende Einblicke, neue Strategien, die Produktivität im Vertrieb zu steigern.

IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 46 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 und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

SEMINARDATEN

AI und soziale Medien - Höhere Produktivität durch neue Strategien im Vertrieb
Wien, 1 Tag, 15. März 2024, Preis: 790.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

VORTRÄGE UND KEY-NOTES - Impulse setzen und Veränderung einleiten

Vorträge und Key Notes werden auf den Kunden maßgeschneidert. Die Dauer der Vorträge ist üblicherweise zwischen 30 Minuten und 1,5 Stunden. Folgende Themen zu Key Notes und Vorträgen sind bei unseren Kunden beliebt:

AI und Digitaler Zwilling

Wie neue Technologie die Produktivität steigert.

Verkauf mit Mut und Überzeugung

Richtig verkaufen als Umsatzturbo - Leistung und Verantwortung im Verkauf

Die Verkaufskraft steigern

Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen

OFFENE SEMINARE 2024



AI und Soziale Medien - Höhere Produktivität durch neue Möglichkeiten im Vertrieb

Wien, 1 Tag 15. März 2024, HOTEL SAVOYEN VIENNA, 1030, Rennweg 16

Preis: 790.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Verkaufpsychologie - Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 20. und 21. Juni 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Wachstums- und Vertriebsstrategie Update - Führen, Steuern, Leistung steigern im Zeitalter neuer Strategien

Wien, 2 Tage, 21. und 22. November 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

INHOUSE SEMINARE 2024

Kontaktieren Sie uns zu unseren Inhouse Seminaren und Workshops karl@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

Stornobedingungen

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.

NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:
Dr. Marina Pinczolits: +43 6765374226 email:marina@pinczolits.com