

 28.05.2019

 Courtyard MARRIOTT / Linz

SMART SELLING



EMOTIONAL / DIGITAL:
WEGE ZUR NEUEN PARTNERSCHAFT IM VERKAUF

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte in Marketing
Vertrieb + Key Account
Manager , Channel Sales
Manager

ANMELDUNG

PREIS: € 890 .-

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 19. APRIL 2019

Gehen Sie mit uns neue Wege im Verkauf!

Mit HERZ + VERSTAND:

Persönlich verkaufen im digitalen Zeitalter

STORYTELLING + NEUROSELLING:

Kunden über Emotionen erreichen

KUNDENBINDUNG mit digitalen Medien



Michael Cetinkan ist studierter Wirtschaftssoziologe und Sales Excellence Experte. Seit 2017 ist er Head of Sales bei Interconnection Consulting.



Panorea Kaskani ist Diplom Psychologin und Expertin im Bereich Neuromarketing. Seit 2017 verantwortet Sie die Bereiche Neuromarketing und Lead Generation bei IC.

EINLADUNG

Das IC Managementforum SMART SELLING gibt einen Tag lang einen kompakten Überblick über die Anforderungen im Verkauf 4.0 und die Anforderungen an den Verkäufer 4.0. Das Internet stellt beide vor neue Herausforderungen, bietet aber zeitgleich nie dagewesene Möglichkeiten.

Wir betrachten die Online Kommunikation und präsentieren Methoden zur digitalen Kundenbindung. Wir stellen *Storytelling* und *Neuroselling* als effektive Mittel vor, um Kunden über Emotionen nachhaltig zu erreichen und präsentieren 7 Schritte im Verkauf des 21. Jahrhunderts. Nicht zuletzt betrachten wir den Verkäufer selbst, stellen Motivationsmethoden und Verkäufertypen vor und blicken auf die Perspektiven des Verkaufs unter den *neuen* Bedingungen.

Neuroselling
Verkäufertypen
Online-Kundenbindung
Verkaufstechniken
Perspektiven

inklusive
konkreter
Anwendungen

UNSERE THEMEN

DIGITALISERUNG VERSUS BEZIEHUNG

STORYTELLING + NEUROSELLING

DIE GLORREICHEN 7

KUNDENBINDUNG MIT DIGITALEN MEDIEN

VERKAUFEN OHNE ZU VERKAUFEN

DIE ZUKUNFT DES VERKAUFS

IC Eventmanagement
Mag. Dominica Niton
+43 1 5854623-35
info@interconnectionconsulting.com



SMART SELLING

WANN: 28.05.2019

WO: Courtyard Linz
Europaplatz 2
4020 Linz

ANMELDUNG

EARLY BIRD Special: 2for1

2 zum Preis von 1
bis 19. APRIL 2019

THEMEN

DIGITAL versus EMOTIONAL: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0

Spätestens mit dem Einsetzen der Digitalen Wende ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden zunehmend von technischen Errungenschaften (SEO, KI im Handel, Virtual Reality) geprägt. Dabei darf die Wichtigkeit des persönlichen Verkaufs im Zeitalter der Computerassistenz nicht unterschätzt werden, vor allem wenn die Beziehungskompetenz des Menschen komplementär mit der Assistenz des Computers auftritt.

EMOTIONEN
BEZIEHUNGEN
GESPRÄCHE

STORYTELLING + NEUROSELLING: Kunden über Emotionen erreichen

Der Vortrag stellt *Neuroselling* und *Storytelling* als Techniken im persönlichen Verkauf vor. Neuroselling stellt die zielgruppengerechte Ansprache in den Vordergrund: Wie erkennt man bestimmte Kundentypen, die ihnen zugrundeliegende Kaufmotive und welche verbalen und nonverbalen Methoden entsprechen den jeweiligen Typen? Darüber hinaus präsentieren wir Verkaufstechniken wie Spiegelneuronen und Storytelling.

KUNDENTYPEN
VERKAUFSTECHNIK
STORYTELLING

DIE GLORREICHEN 7 Verkaufstechniken zum Erfolg

Der Vortrag stellt die 7 Techniken im Erfolgreichen Verkauf vor: Von der Vorbereitung, über Gesprächseinstieg und die Bedarfserhebung bis zur Präsentation. Und von Widerständen, über den Abschluss bis zur Nachbetreuung. Wir berücksichtigen alle Aspekte im Verkaufsprozess, geben Anregungen, etwa zu den unterschiedlichen Verkäufertypen, zum Motivationstraining, zur Körpersprache, zu Verkaufstechniken und vielem mehr.

MOTIVATION
VERKÄUFERTYPEN
ABSCHLUSS

Kundenbindung mit DIGITALEN MEDIEN

Das Internet ist heute nicht nur die erste Informationsquelle für Neukunden, sondern auch der Kommunikationskanal Nummer 1 bei Bestandskunden. Der Vortrag stellt die wichtigsten Methoden zur Online-Kundenbindung vor: Von der Ausrichtung der Homepage (FAQ Seiten, Blogspots), über die Kommunikation mittels Sozialer Medien sowie dem Einsatz von Email-Kampagnen und Google Ads.

HOMEPAGE
SOCIAL MEDIA
GOOGLE ADS

VERKAUF 4.0: Neue Perspektiven + Verkaufen OHNE zu Verkaufen

Das Internet verändert nicht nur die Vermarktung von Produkten, den Auftritt von Unternehmen und die Kommunikation zwischen Kunden und Unternehmen. Es verändert den gesamten Kaufprozess und damit auch die Rolle des Verkäufers. Der Kunde 4.0 ist selbstbestimmt und informiert und er will beraten werden und nichts verkauft bekommen. Der Vortrag untersucht die neue Rolle des Verkäufers und gibt Anregungen und Anleitungen um zu Verkaufen, ohne zu Verkaufen.

VERKAUF 4.0
KAUFPROZESS
BERATUNG

PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 DIGITAL versus EMOTIONAL: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 STORYTELLING + NEUROSELLING: Kunden über Emotionen erreichen
- 12.00 Mittagspause
- 13.30 DIE GLORREICHEN 7 Verkaufstechniken zum Erfolg
- 14.30 Kundenbindung mit DIGITALEN MEDIEN
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 VERKAUF 4.0: Neue Perspektiven + Verkaufen OHNE zu Verkaufen
- 17.00 Veranstaltungsende

... inklusive
3-Gänge Menü
Pausenverpflegung
+ elektronische
Unterlagen

KUNDENSTIMMEN + REFERENZEN

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebsstellers“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch,
Vertriebsleitung MAICO

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, sowie die Möglichkeit der Selbstreflexion.

Andreas Wind,
Projekt + Key Account Manager DCCS

