



E-Learning Experience: Kunden digital betreuen

Teil 1

Den digitalen Vertrieb gestalten



Prof. (FH) Dr.
Karl Pinczolits

Teil 2

So schaffen Sie den Wandel und werden resilient(er)



Mag. Dr.
Christian Kusmitsch

Ihr Nutzen

Ein digitaler Wandel ist über Nacht für Verkäufer und Vertriebsorganisationen eingetreten. Das Leben im Vertrieb hat sich in kurzer Zeit verändert, ein immer größerer Teil findet online statt. Die Verbreitung von digitalen Betreuungswerkzeugen für Kunden erfolgt rasant. Eines ist klar, in den nächsten 18 Monaten, wird der Wettbewerb härter werden. Dabei wird es mehr Verlierer als Gewinner geben. Jetzt können wir uns auf diese neue Zukunft vorbereiten.

Wichtig für

- Vertriebs- und VerkaufsleiterInnen
- MarketingleiterInnen
- GeschäftsführerInnen und Führungskräfte, die Aufgaben im Vertriebs- und/oder Marketing-Management wahrnehmen
- Nachwuchsführungskräfte in Vertrieb/Marketing
- Vertriebs-/Marketingverantwortliche
- MitarbeiterInnen und AssistentInnen, die mit Vertriebs- und/oder Marketingaufgaben vertraut sind

Teil 1

Den digitalen Vertrieb gestalten

Unsere Art zu verkaufen wird sich in Zukunft weiter verändern. Was derzeit als Verkaufswerkstatt betrieben wurde, entwickelt sich zur Verkaufsfabrik, wo viele Abläufe automatisiert werden. Der Verkaufsleiter ist verantwortlich den Vertrieb digital auszurichten und entsprechende Organisationsstrukturen zu schaffen oder nachzuziehen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen, in diesem neuen Wettbewerbsumfeld den Fokus auf neues Wachstum zu richten
- Sie erfahren, wie welche digitalen Maßnahmen heute für sie wichtig sind
- Sie erkennen, mit welchen Strategien, sich die größten Erfolge erzielen lassen

Seminarinhalt

Veränderungen im Wettbewerb

- Wer sind die Gewinner und wer die Verlierer der plötzlichen Veränderung?
- Was wird heute vom Kunden akzeptiert, was früher undenkbar war
- Welche Entwicklungen sollen wir ernst nehmen und uns auf sie einstellen

Digitale Werkzeuge

- Wie wir uns heute für die Zeit danach vorbereiten
- Entwickeln einer Medienkompetenz für Verkäufer
- Aufbau eines digitalen Zwillinges für jeden Verkäufer um den digitalen Fußabdruck zu vergrößern
- Wie wir bei Kunden im Netz Vertrauen und Respekt erzeugen.
- Wie wir neues Wachstum durch mehr Präsenz und höhere Reichweiten schaffen
- Wie Verkäufer durch digitale Intimität beim Kunden steigern können

Eine digitale Verkaufsorganisation aufbauen

- Wie Sie Leistungen, die heute keinen oder geringen Kundenmehrwert mehr schaffen, automatisieren oder auslagern
- Wie Sie durch virtuelle Verkaufsassistenten automatisieren
- Wie neue Zielfindungen und Kunden Segmentierungen den Fokus stärken
- Wie Sie neue Chancen, die sich heute bieten, konsequent finden, analysieren und nützen.

Ihr Referent

Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb MCD GmbH. Er ist Berater, Speaker und Vortragender und forscht zum Thema aktivitätsorientierte Vertriebssteuerung. Seit über 30 Jahren berät und trainiert er amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien und Umsatzsteigerungen und hat mehr als 500 Beratungs- und Trainingsprojekte in mehr als 30 Ländern durchgeführt. Die von ihm entwickelte Methode des Schlagzahlmanagements ist weltweit in hunderten Vertriebsorganisationen im Einsatz.

Autor der Bücher „Der initiative Verkäufer“, „Regenmacher, Diven, Rosinenpicker“, „Was Profi-Verkäufer besser machen“, „Der Schlagzahlmanager“, „Der befreite Vertrieb“ und „Schlagzahlmanagement“ sowie der Studienreihe „Produktivität im Vertrieb“.

Termin

Dienstag, 25. August 2020
8:30 Uhr technischer Check
Online-Seminar von 9:00 bis 11:50 Uhr

Seminar mit ZOOM



Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen **mit 12 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.



Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

€ 449,- pro Person
€ 398,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Preisvorteil bei Kombi-Buchung beider Teile



(gilt auch für verschiedene Personen aus Ihrem Unternehmen/Ihrer Organisation)
€ 879,- pro Person
€ 778,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Anmeldung

per E-Mail an anmeldung@opwz.com oder über das Online-Formular unter www.opwz.com

Rücktritt

Bis zu einer Woche vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: DI Helmut Unger, MBA, +43 1 533 86 36-58
helmut.unger@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/aggb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Teil 2

So schaffen Sie den Wandel und werden resilient(er)

Eine Krise kann der Stein des Anstoßes sein und kein Stolperstein. Gerade der Verkauf als Schnittstelle zu einer krisengeschüttelten Umwelt hat hier eine wichtige Funktion, um Realität auszuloten und Ängste zu entschärfen. Die Anforderungen der Kunden ändern sich und damit ändern sich auch die Aktivitäten des Vertriebs.

Ihr Nutzen

- Sie lernen, digitale Geschäftsmodelle für ihr Unternehmen zu bewerten, zu etablieren und zu verankern
- Sie erkennen, welche Taktiken zur Resilienz Ihrer Verkaufsorganisation beitragen
- Sie erfahren, wie Sie Wandel initiieren und umsetzen, konkret bei Automatisierung und Digitalisierung und die optimale Abstimmung Verkaufswerkstatt und Verkaufsfabrik finden.

Seminarinhalt

Tragfähigkeit von Systemen stärken

- Was hat es mit der "Resilienz" auf sich und was macht eine krisenfeste, resiliente Organisation anders?
- Welche Eigenschaften und Fähigkeiten von Personen helfen durch Krisen und Veränderungen?

Umsatz durch Umsetzung erhöhen

- Die Zutaten für ein gelingendes digitales Geschäftsmodell
- Nutzen schaffen über das „Produkt“ hinaus – der Wert von Geschäftsmodellen
- Das Implementieren von digitalen Geschäftsmodellen mit der größten Wirkung auf den Verkauf

Gewinne durch Vertrauen erzielen

- Planungshilfe: Die Digitalisierung im Einzelnen und für den Einzelnen
- Laufende Analyse: Digitale Zwillinge und ihre mehr als doppelte Wirkung
- Beständiger Aufbau: Goldschürfen in Netzwerken

Ihr Referent

Mag. Dr. Christian Kusmitsch zog es nach Studium der Neurowissenschaften in Wien und San Diego (USA) in die Beratung.

Er ist seit 20 Jahren im Verkauf, der Beratung und in Führungspositionen international tätig. Seine Erfahrungen als Gründer und Entrepreneur lässt er in die Beratung im Bereich von Geschäftsmodellen einfließen.

Termin

Mittwoch, 26. August 2020
8:30 Uhr technischer Check
Online-Seminar von 9:00 bis 11:50 Uhr

Seminar mit ZOOM



Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen **mit 12 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.



Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

€ 449,- pro Person
€ 398,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Preisvorteil bei Kombi-Buchung beider Teile



(gilt auch für verschiedene Personen aus Ihrem Unternehmen/Ihrer Organisation)
€ 879,- pro Person

€ 778,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Anmeldung

per E-Mail an anmeldung@opwz.com oder über das Online-Formular unter www.opwz.com

Rücktritt

Bis zu einer Woche vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: DI Helmut Unger, MBA, +43 1 533 86 36-58
helmut.unger@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agnb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.