

Der digitale Verkauf: Szenarien und Trends

Die digitale Transformation für Verkäufer
und Vertriebsorganisation



Prof. (FH) Dr.
Karl Pinczolits

Die Cyberwelt verwandelt das Verkaufen.
Der große Vorteil der Digitalisierung ist, dass mit denselben
Verkaufsressourcen mehr Kunden betreut werden können
und somit die Kosten der Kundenbetreuung sinken.
Diesen Vorteil gilt es zu nutzen!

Ihr Nutzen

- ◆ Machen Sie die Digitalisierung zum fixen Bestandteil von Wachstumsplan und Vertriebsstrategie.
- ◆ Erobern Sie für Ihr Vertriebsteam und Ihre Organisation jene Tools, mit denen die digitale Transformation gelingt.
- ◆ Lösen Sie damit Arbeiten im Schnelldurchgang statt mit hohem Aufwand wie bisher.

Bei der Digitalisierung im Vertrieb setzt Karl Pinczolits den Fokus auf neue Digitale Präsenz, neue Kunden-Segmente und Automatisierung in der Abwicklung. Sie sind die wichtigsten Schritte, damit Führungskräfte im Vertrieb die Kontrolle über Ihren Markt und ihre Kunden behalten.



Seminarinhalt

- ◆ Trends und Szenarien in der Vertriebswelt
- ◆ Selbstoptimierung der Verkäufer
- ◆ Mehr Präsenz und höhere Reichweiten für Verkäufer
- ◆ Kosten senken – Aufbau einer verkaufsgetriebenen Organisation
- ◆ Automation durch virtuelle Verkaufsassistenten
- ◆ Wettbewerbsvorteil in der Kundenbearbeitung durch Kundenraster
- ◆ Von der Verkaufswerkstatt zur Verkaufsfabrik

Wichtig für

- ◆ Vertriebsvorstände
- ◆ UnternehmerInnen & GeschäftsführerInnen
- ◆ Vertriebs- & VerkaufsleiterInnen
- ◆ Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung
- ◆ Key Account-ManagerInnen

Ihr Referent

Prof. Dr. Karl Pinczoliths 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

21. September 2021
Seminarnummer MV109834

8:45 Uhr technischer Check
Online-Seminar 9:00 – 17:00 Uhr
Pausen nach Vereinbarung

Online-Seminar mit ZOOM



Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen und ÖPWZ-Zertifikat

€ 635,- pro Person
€ 575,- für Mitglieder im
Forum Vertrieb & Verkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu einer Woche vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com
armand.kaali-nagy@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.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | Fax

E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

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