



Sind SIE

OnlineBereit?

OnlineTraining

Verkauf **ONLINE** gestalten und führen

Angebot und Information für VIER Teilnehmer/innen





Wie im Verkauf umsetzen?
SocialDistancing

1. **Vorbereitungen**

RausAusDemJammertal

Veränderungen Mensch&Markt infolge

COVID-19

Herausforderungen und PAIN's

Ansprechpartner



2. **Modul PHONE**

Emotionale Aufhänger COVID-19

Leitfaden PHONE für einen OnlineTermin

Einwände am PHONE konstruktiv behandeln

Mein Zeitmanagement COVID-19

Erreichbarkeit der Ansprechpartner

Research Neukunden trotz COVID-19



3. Modul SALES

LimbicSales und die Auswirkungen

Die Schritte im OnlineVerkaufsgespräch

DerZehnMinutenApproach (SolutionSelling)

Online Verhandlungen führen und

Verbindlichkeiten generieren

Vorbereitung und Tools für das

OnlineVerkaufsgespräch (Gestaltung und

Moderation)



Ablauf OnlineTraining



KickOFF



Interview



Training



Controlling



Coaching



Investition ZEIT

Aktivität	h / Anzahl	Personen
KickOFF Workshop	1.0 h	Management
TelefonInterview	4x 0.5 h	4
OnlineTraining DAY#1	4.0 h	4
OnlineTraining DAY#2	4.0 h	4
Controlling / JourFix	2x	Management
OnlineCoaching (SkypeMeeting)	2x	4
TrainingNEWS	1x	Alle
OnlineCoaching (SkypeMeeting)	4x 1.0h	Management

