



# ONLINE SEMINAR PROGRAMM

## Virtuelles Kommunizieren – wie gehe ich online auf Kunden zu?

**Datum:** 05.05.2022  
**Uhrzeit:** 09:00 – 16:00 Uhr  
**Ort:** Zoom

### Zeitplan:

**09:00 – 10:30 Uhr 1. Block**

**Pause 30 Min.**

**11:00 – 12:30 Uhr 2. Block**

**Pause 60 Min.**

**13:30 – 16:00 Uhr 3. Block mit 15 Min. Pause**

### Einleitung:

Virtuelle Kommunikation gehört heute zum daily business der meisten Unternehmen und bietet gerade für exportorientierte viele Vorteile. Doch falsch eingesetzt kann sie auch zu vielen Missverständnissen führen. In unserem Training erfahren Sie, worauf Sie achten sollten, um die virtuelle Kundenkommunikation erfolgreich zu gestalten und welche speziellen Möglichkeiten der virtuelle Austausch mit sich bringt.

### Programminhalte:

- Wie gehe ich online auf Kunden zu - Ideen für den Gesprächsbeginn (Deutsch / Englisch)
  - Mit welchem Elevator Pitch steige ich ein?
  - Wie nutze ich hier den „golden circle“ für die Positionierung?
  - Wie sieht eine souveräne Bedarfsanalyse aus?
  - Welche verhaltenspsychologischen Hintergründe sollte ich kennen?
  
- Umwandlung eines Online-Erst-Kundenkontakt - wie baue ich den Erstkontakt aus?
  - Was macht eine souveräne Beratungskompetenz aus? (reverse selling)
  - Wie erschließe ich weitere Umsatzfelder? (evolution selling)
  - Wie gestalte ich hierbei die Onlinewelt zu meinem Vorteil?
  
- Wie hebe ich mich von anderen Herstellern ab - Unternehmenstärken in schriftlichen USP umzuwandeln
  - Das Verstehen und das gezielte Nutzen der psychologischen Kaufmotive
  - Informationsvermittlung ohne Überfrachtung
  - Storytelling im Verkauf



### **Ihr Nutzen:**

Der Workshop soll Sie fit machen, genau zu erfahren, was Ihre Kunden wollen und wie Sie die Interessenten persönlich, nah und effizient zum Kaufabschluss führen.

### **Ihr Referent:**

Marc Buchholz, zertifizierter Business-Trainer und Berater, Coach, NLP-Master. Während seiner Selbstständigkeit hat er sowohl mit regionalen Mittelstandsbetrieben als auch international tätigen Konzernen gearbeitet wie z. B.: Dr. August Oetker KG, Dallmayr, Bayer AG, Vodafone, Karl Zeiss AG North America, Wintershall AG, PBC Services GmbH der Deutschen Bank, und vielen anderen.

# ONLINE SEMINAR ANMELDUNG



Bitte zurücksenden bis spätestens 13.04.2022

E-Mail: [beata.reiter@germansweets.de](mailto:beata.reiter@germansweets.de)

Am Seminar:

## Virtuelles Kommunizieren – wie gehe ich online auf Kunden zu?

am 05.05.2022 von 09:00 – 16:00 Uhr

nehme ich teil

Der Teilnehmerbeitrag beträgt 350 EUR pro Person zzgl. USt. 19 % für Vertreter von Mitgliedsunternehmen der Partnerverbände.

Den Betrag überweise ich nach Rechnungserhalt. Stornierung ist bis zum Ablauf der Anmeldefrist gebührenfrei. Danach wird eine Stornogebühr in Höhe von 51,00 € berechnet. Erfolgt eine Stornierung eine Woche vor der Veranstaltung werden 80% der Teilnehmergebühr erhoben.

### Teilnehmer

.....  
Unternehmen

.....  
Vor- und Nachname

.....  
E-Mail \* - (*max.muster@domain.com*)

.....  
Telefon

Sie haben die Möglichkeit, sich für unsere Schulung anzumelden. Die uns auf diese Weise übermittelten personenbezogenen Daten werden wir selbstverständlich ausschließlich für die Durchführung der Veranstaltung verwenden. Nähere Informationen zur Datenerhebung und Verarbeitung im Zusammenhang mit der Durchführung des Meetings finden Sie in unserer [www.germansweets.de/gs-de/datenschutzinformation](http://www.germansweets.de/gs-de/datenschutzinformation).

.....  
Ort, Datum

Da die Anzahl der Plätze begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs