

Training „Remote Selling“

Beschreibung

Remote Selling ist das neue Schlagwort in dieser Zeit. Der Verkaufskontakt hat sich grundlegend verändert:

- Außendienstler*innen können gar nicht oder sehr eingeschränkt zu ihren Kund*innen fahren. Der Kontakt wird durch E-Mail, Telefon und Videokonferenzen gehalten.
- Präsentationen zur Vorstellung des Produktes oder der Dienstleistung werden per Videokonferenz gehalten, Kaufabschlüsse finden virtuell statt.
- Beratungen finden telefonisch statt und per Videotermin. Der/die Kund*in kann so direkt das Produkt erleben und Fragen können direkt geklärt werden.

Vieles ist durch Remote Selling einfacher als am Telefon und manches herausfordernder als im Vor-Ort-Termin oder im Ladenlokal. Wir gehen von einer hybriden Verkaufswelt aus und möchten Ihnen neue Tools, Fertigkeiten und Tipps aufzeigen.

Die Nutzenargumentation und die Verkaufskommunikation wird hierbei gezielt auf das Remote Selling umgesetzt.

Im Training lernen Sie die Besonderheiten des Remote Selling kennen und erfahren die sofortige Umsetzung. Wir begleiten Sie bei der Erprobung und üben zusammen mit Ihnen.

Inhalte:

Trainingstag Remote-Selling

1. Unterschiede Remote Selling, Telefonverkauf und Vor Ort-Verkauf
2. Werkzeuge kennen und können: Webcam, Micro, Licht, eigene Programme
3. Tipp: technische Vorbereitung auch für den Kunden: Erklärvideo, Tutorial
4. Die wichtigsten Verkaufstipps für das Remote-Selling
 - Umgang mit Gestik, Mimik
 - Aufmerksamkeitskurve, Interaktionshäufigkeit
 - Verkaufsdynamik, Knallereffekt
 - Sympathisches Setting/Distanzüberbrückung

5. Verkaufskommunikation

- Nutzenargumentation/Kaufmotive
- Positives Formulieren: Einsatz von Powerworten
- Aktives Zuhören/Empathie (Einstieg)

6. Umsetzung in die Praxis

- Üben des Einstieg mit den erlernten Kriterien
- Konstruktives Feedback für alle TN

Methoden

- Komplette Session mit Videokontakt im Plenum
- Virtuelle Gruppenarbeiten in breakout-rooms
- Diskussionen mit Videomoderation und Live-Dokumentation (Arbeitsergebnisse im Handout)

Zeitkonzept:

1. **Kick-off** Session 2-3 Stunden (Gruppenatmosphäre & Kennenlernen)
2. **Kerntraining** 2x3 Stunden (8.30h – 12.00h & 13.30h – 16.30h inkl. Kurzpausen)
3. **Follow-up Session** 2-3 Stunden (Umsetzung & Transfer)