

SI-EL-VT-001-3-1 Vertrieb Grundlagen**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelle Vertriebsarbeit braucht systematische Methoden statt reiner Intuition - auch und gerade in digitalen Verkaufsumgebungen. In diesem Online-Seminar Vertrieb Grundlagen verschaffen Sie sich fundiertes Wissen über den kompletten Vertriebsprozess von der strategischen Planung über die digitale Kundenakquise bis zur nachhaltigen Remote-Kundenbindung, flexibel von Ihrem Arbeitsplatz aus. Sie analysieren unterschiedliche digitale Vertriebskanäle von Social Selling über Video-Calls bis zu E-Mail-Marketing und entwickeln passgenaue Online-Strategien für Ihre spezifische Marktsituation. Virtuelle Verkaufsgespräche führen Sie strukturiert mit bewährten Gesprächstechniken, angepasst an die Besonderheiten digitaler Kommunikation ohne physische Präsenz. Die Balance zwischen aktivem Online-Verkauf und langfristigem digitalem Beziehungsaufbau meistern Sie durch praxiserprobte Remote-Methoden. Live-Interaktionen mit anderen Teilnehmern ermöglichen wertvollen Erfahrungsaustausch über unterschiedliche digitale Vertriebskontexte hinweg.

Virtuelle Verkaufsgespräche professionell meistern

Digitale Verkaufsgespräche folgen derselben Grundstruktur wie Präsenz-Meetings, erfordern aber spezifische Anpassungen für Video-Call-Formate und fehlende Körpersprache. Sie lernen die sieben Phasen des Verkaufsgesprächs für virtuelle Settings anzupassen und technische Tools wie Screen-Sharing für überzeugende Produktpräsentationen zu nutzen. Einwandbehandlung wird zur Chance statt zur Hürde, wenn Sie die LAER-Methode auch in Chat- und E-Mail-Kommunikation systematisch einsetzen. Abschlusstechniken nutzen Sie situationsgerecht in Remote-Settings ohne Manipulation, während Sie digitale Kaufsignale wie verstärkte Rückfragen oder Terminvorschläge frühzeitig erkennen. Die psychologischen Mechanismen erfolgreicher Online-Verkaufsgespräche verstehen Sie und setzen diese ethisch ein. Vertrauen bauen Sie trotz räumlicher Distanz durch Authentizität, Professionalität und systematisches Follow-up auf.

SEMINARINHALTE**Digitale Vertriebsstrategien entwickeln**

- > Online-Vertriebskanäle von Social Selling bis E-Commerce bewerten
- > Digitale Kundenakquise mit LinkedIn, XING und Content Marketing
- > Virtuelle Sales Funnels mit Marketing-Automation aufbauen
- > Lead-Generierung durch Webinare und Download-Angebote
- > CRM-Systeme für digitales Kundenmanagement optimal nutzen

Virtuelle Verkaufsgespräche strukturiert führen

- > Video-Call-Etikette und technische Vorbereitung meistern
- > Bedarfsanalyse trotz fehlender Körpersprache durchführen
- > Screen-Sharing für überzeugende Produktpräsentationen einsetzen
- > Einwände in Chat- und E-Mail-Kommunikation behandeln
- > Digitale Abschlusstechniken für Remote-Settings anwenden

Kundenbeziehungen digital nachhaltig aufbauen

- > Vertrauen über digitale Kanäle systematisch etablieren
- > After-Sales-Betreuung mit automatisierten Touchpoints gestalten
- > Cross-Selling durch datenbasierte Empfehlungen identifizieren
- > Kundenkommunikation zwischen Automatisierung und Persönlichkeit
- > Social Media für langfristige Kundenbeziehungen nutzen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de