

EMPATHISCHES VERKAUFEN

NACH DEM TANTE EMMA 4.0 PRINZIP



WORKSHOP-FAKTEN

Neue Ideen und konkrete Empfehlungen für einen Vertriebsprozess, der den Menschen wieder in den Mittelpunkt rückt.

NACH DEM BESUCH DES WORKSHOPS WISSEN SIE:

- wie ein strukturierter Vertriebsprozess aktiv gestaltet werden kann.
- wie Sie die Qualität der persönlichen Kommunikation im Vertrieb erhöhen können.
- wie Sie individuell auf die Persönlichkeit des Kunden eingehen können.

ZIELGRUPPE:

- alle Unternehmen
- kleine Teams bis große Konzerne
- Geschäftsführer
- Verkaufsleiter
- Management
- alle Vertriebsmitarbeiter

TANTE EMMA 4.0

CRM, VERTRIEB UND KOMMUNIKATION IN EINER DIGITALEN WELT
HABSBURGERALLEE 13 | 52064 AACHEN
LANKWITZER STRASSE 19 | 12107 BERLIN
HINTERGASSE 17 | 61191 ROSBACH
WWW.TANTEEMMA40.DE | +49 241 4133124 | INFO@TANTEEMMA40.DE



IHRE WORKSHOPLEITER



Michael Reischer (links) ist Gründer und Geschäftsführer der Reischer CRM Consultants GmbH in Berlin. Als Berater und Coach sorgt er dafür, dass der Faktor Empathie bei seinen Kunden wieder groß geschrieben wird.

Thomas Lewandowski (rechts) kann als Prokurist und Projektmanager für Reischer CRM Consultants bereits auf 9 Jahre Projekterfahrung zurückblicken. Der Master of Business Marketing ist Spezialist für Vertriebsorganisation und CRM.



EMPATHISCHES VERKAUFEN - WAS IST DAS?

Vertrieb nach Schema F – das funktioniert heute nur noch in den seltensten Fällen. Um anspruchsvolle Kunden gewinnen zu können, müssen ihre persönlichen Bedürfnisse klar adressiert werden. Empathisches Verkaufen bedeutet, die individuelle Persönlichkeit des Kunden zu erkennen, um ihm basierend darauf eine maßgeschneiderte Betreuung bieten zu können – und so auch langfristig zu binden.

Diese Erkenntnisse in der Praxis anzuwenden, erfordert einen fokussierten und strukturierten Vertriebsprozess, der dafür sorgt, dass jede Anfrage und jeder Kunde optimal behandelt werden. Eine Strategie zu entwickeln, die auf Unternehmen und Branche zugeschnitten ist, ist der Grundstein für empathischen und erfolgreichen Vertrieb. Im Seminar geben wir wertvolles Know-how aus jahrelange Praxiserfahrung weiter, das Ihnen hilft, Ihren Vertrieb neu auszurichten oder bestehende Prozesse entscheidend zu optimieren.

AGENDA

In einem mit Ihnen abgestimmten Rahmen bringt unser Workshop Klarheit in alle Fragen rund um ihren Vertriebsprozess.

10.30 Einleitung

- Empathisches Verkaufen: Warum es unverzichtbar ist, wo die Vorteile für Ihr Unternehmen liegen

11.30 Pause

12.00 Strategie schlägt Zufall!

- Klare Strukturen: Den Vertriebsprozess in Phasen einteilen

13.00 Business Lunch

14.00 Empathischer Vertrieb

- Die drei Grundtypen von Verkäufern erkennen und nutzen

16.00 Pause

16.30 Der Handshake

- Sicherheit für beide Seiten mit dem Handshake-Prinzip
- Schulung der Mitarbeiter

17.00 Organisation, Tools und Reporting

- Vertrieb organisieren, Vertriebsteams zusammenstellen
- Verlässliches Reporting aufbauen
- Software-Lösungen für strukturierte Vertriebsprozesse

17.30 Zusammenfassung der Inhalte

- Top 3 Themen
- Fragen an die Referenten

Preis 999,- pro Teilnehmer



Tante Emma 4.0 ist ein einzigartiger Mix von Experten aus den Bereichen CRM und Kommunikation. Digitale Technologien und zwischenmenschliche Empathie sind für uns kein Widerspruch, wenn man mit dem richtigen Know-how agiert. Mit unseren Workshops helfen wir Unternehmen, die langfristig und partnerschaftlich mit ihren Kunden zusammenarbeiten möchten.