

## Sales 4.0 **neu**

Der digitale Verkäufer

### Was ist das Ziel?

Wenn ein Verkäufer im persönlichen Gespräch Kunden wirbt, benötigt er ca. 1 Jahr um mit 1.000 Menschen zu sprechen und sein Produkt oder seine Dienstleistung anzubieten. Tut er dies über das Telefon und zwar ausschließlich über das Telefon, dann ist es möglich, diese Zahl an Gesprächen bereits nach 3 Monaten zu erreichen. Wenn der Verkäufer sich dazu entscheidet, sein Produkt oder seine Dienstleistung über das Internet anzubieten, dann ist es für den Verkäufer möglich die 1.000 Menschen, mit der richtigen Online-Marketing-Strategie, unter Umständen bereits an einem Tag zu erreichen.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie das funktioniert und Sie Ihr Angebot zu einem sogenannten Hybridangebot (Angebot oder Serviceleistung auch in digitaler Form) weiterentwickeln. Im Anschluss dieses Seminars werden Sie ein Verständnis dafür entwickelt haben, wie Sie Leads, über das Internet generieren und diese in treue und nachhaltige Kunden umwandeln.

### Wen sprechen wir an?

Führungskräfte im Marketing und Vertrieb, Solo-Unternehmer, Makler, Berater und Experten, Menschen die eine Alternative zur klassischen Neukundengewinnung suchen und keine Kaltakquisegespräche per Telefon oder per Direktansprache machen möchten

### Was sind die Inhalte?

- Marketing und Vertrieb (Fusion)
- Online-Marketing (Was ist Online-Marketing)
- Fachbegriffe ABC (Funnel, Traffic, Conversion, etc...)
- Webseiten-Architektur (Was ist eine Landingpage, Opt-In, Video-Sales-Letter?)
- Funnel-Architektur (Was ist ein Funnel und wie funktioniert er?)
- Conversion-Architektur (Welche Stellschrauben, benötigen Handlung?)
- Traffic-Architektur (Besucherstrom, Besucherquellen)
- Positionierung (Wer bin ich, für wen?)
- Zielkundenavatar (Wer ist mein Traumkunde?)
- Content-Marketing (Für den Sog Ihrer Zielkunden?)
- E-Mail-Marketing (Vertrauensaufbau, was steckt dahinter?)
- Social-Media-Marketing (Facebook und Co. gewinnbringend nutzen)
- Online-Akquise Beispiel (über Facebook Kunden gewinnen)
- Tools (Tools, die Ihnen das Leben erleichtern und die Ergebnisse skalierbar machen)



### Trainer

Ömer N. Özbay  
Vertriebsprofi und Coach

### Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

### Termin

17. September 2019

### Meldeschluss

30. August 2019

### Veranstaltungsort

Waldsee Golf-Resort, Bad Waldsee

### Preis

890,00 €

750,00 € (für IHK-Mitglieder)

### Buchungs-Nr.

UAB25