

# Remote Selling – Technik trifft Herz

<b>Teaser</b>
In diesem Live-Online-Training erhalten Sie das nötige „Update“, um als erfolgreicher Präsenz-Vertriebler auch sicher und souverän online zu punkten.
<b>Ziele</b>
Sie... <ul style="list-style-type: none"> <li>• möchten Ihre Kundenbesuche perfekt auf ein Online-Format vorbereiten</li> <li>• wollen sicher mit der Technik umgehen</li> <li>• möchten souverän vor der Kamera auftreten und Ihr Gegenüber auf der Beziehungsebene wirkungsvoll ansprechen</li> <li>• haben den Wunsch Online-Kundenbesuche genauso zu lieben wie vor-Ort-Treffen</li> </ul>
<b>Inhalte</b>
In diesem Training behandeln wir folgende Inhalte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herausforderungen und Chancen von Online-Kundenkontakten</li> <li>• Das Maximum aus der Technik herausholen</li> <li>• Die eigene Wahrnehmung steigern und perfekt vorbereitet ins Meeting gehen</li> <li>• Gut in Kontakt gehen – auch zu schwierigen Gesprächspartnern</li> <li>• Sprachlich klar rüberkommen und Missverständnisse vermeiden</li> <li>• So setzen Sie Körpersprache auch in Online-Meetings wirkungsvoll ein</li> <li>• Möglichkeiten, wie Sie auch online Kunden begeistern</li> </ul>
<b>Nutzen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nach diesem Training sind Sie sensibilisiert für Herausforderungen und Chancen von Remote-Situationen bei Vertriebskontakten und Präsentationen.</li> <li>• Durch gesteigerte Wahrnehmung und optimalen Technikeinsatz werden Sie gut in Kontakt zu Ihren Gesprächspartnern kommen und ein gutes Gefühl hinterlassen.</li> <li>• Sie meistern missverständliche Gesprächssituationen und argumentieren wirkungsvoll in Körpersprache und gesprochenem Wort.</li> <li>• Darüber hinaus haben Sie Ansätze gewonnen, wie Sie auch online Kunden begeistern können.</li> </ul>
<b>Zielgruppe</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertriebsmitarbeiter, die ihre Kundenbesuche online durchführen</li> <li>• Techniker, die Kundens Schulungen und Präsentationen online abhalten</li> </ul>
<b>Art und Umfang</b>
Live-online-Training, 4 Stunden Auch auf Englisch möglich

Selbstverständlich ist dies nur ein Vorschlag. Gerne können wir dieses Menü nach Ihren Vorschlägen abändern!



WTM Management Consulting GmbH  
 Sitz Böhl-Ingelheim  
 Amtsgericht Ludwigshafen HRB 64698  
 Ulrike Mas | Frank Titzer | Dr. Olaf Werner  
[www.wtm-consulting.de](http://www.wtm-consulting.de)



Im Lustjagen 8  
 67459 Böhl-Ingelheim  
 T 0 63 24 – 9 68 90 19  
 F 0 32 12 – 10 500 13  
[info@wtm-consulting.de](mailto:info@wtm-consulting.de)



Volksbank Kur- und Rheinpfalz eG  
 IBAN DE13 5479 0000 0001 2295 32  
 BIC GENODE61SPE  
 STEUERNUMMER 41 195 71272