MEETINGS

Digital überzeugen – professionell verkaufen in virtuellen Meetings

Der digitale Verkauf ist gekommen, um zu bleiben – das Verkaufen im virtuellen Raum stellt viele vor neue Herausforderungen: Wie gelingt ein starker Einstieg, wenn der erste Eindruck über Kamera und Ton entsteht? **Wie bringt man Kundinnen und Kunden dazu** dranzubleiben, sich zu öffnen und konkrete Entscheidungen zu treffen – ohne physische Präsenz, Augenkontakt oder spontane Gesprächsdynamik?

Remote-Verkauf braucht mehr als Technikverständnis. Es braucht Präsenz, Struktur, Vertrauen und die Fähigkeit, auch im virtuellen Raum **Relevanz** zu erzeugen. Wer hier überzeugen will, muss klare Botschaften vermitteln, digitale Tools gezielt einsetzen und Nähe auf Distanz schaffen – vom ersten Klick bis zum verbindlichen Abschluss.

Nächste Durchführungen

Mittwoch, 17. März 2027 (Online-Durchführung)
Dienstag, 14. September 2027 (Online-Durchführung)

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- **Starke Eröffnung: Aufmerksamkeit und Interesse gewinnen**
  - Wirkungsvoll präsentieren: Kameraführung, Stimme, Auftreten
  - Minimal-Setup: Pragmatische Hardware-Empfehlungen
  - Digitale Hook-Techniken: Sofortige Relevanz und Interesse erzeugen

- **Digitale Bedarfsanalyse: Relevante Insights platzieren**
  - Insight-getriebene Fragetechniken zur gezielten Bedarfsanalyse
  - Gemeinsame Problemperspektive etablieren («Warum jetzt handeln?»)

- **Überzeugend argumentieren im virtuellen Raum**
  - Struktur und Dramaturgie virtueller Verkaufsgespräche
  - Visuelle Tools gezielt zur Verstärkung der Kernbotschaften einsetzen (z.B. Miro)

- **Umgang mit Einwänden und Herausforderungen**
  - Typische Einwände im Remote-Verkauf antizipieren und souverän meistern
  - Einsatz von Mini-Stories und Referenzen zur Glaubwürdigkeitssteigerung

- **Commitment und Closing im digitalen Verkaufsgespräch**
  - Klare Abschlussorientierung durch Commitment Frames
  - Effektive Follow-up-Strategien

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Webinar 1 Tag

Veranstalter
ZfU International Business School

Inbegriffen
Digitale Dokumentation

Zielgruppe
Kundendienst-Mitarbeitende

Referent/innen
Arne Böhm

Veranstaltungsorte

Preis
CHF 900.00

(Gesprächszusammenfassung, KI-gestützte Action-Items)

Nutzen

- Sie lernen, digitale Verkaufsgespräche überzeugend zu eröffnen und vom ersten Moment an Interesse zu wecken.
- Sie können Bedarfe gezielt analysieren, relevante Insights platzieren und eine gemeinsame Problemperspektive entwickeln.
- Sie beherrschen die Dramaturgie virtueller Verkaufsgespräche und setzen visuelle Tools gekonnt ein.
- Sie erkennen typische Einwände im Remote-Verkauf frühzeitig und gehen souverän damit um.
- Sie gewinnen Sicherheit im Abschluss: mit klaren Commitment-Techniken und professionellen Follow-ups.

Seminarzeiten

09:00 - 17:00 Uhr

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Verkaufspersönlichkeiten, die Kundengespräche online führen – sei es aus dem Homeoffice, unterwegs oder im hybriden Setting – und ihre Wirkung, Überzeugungskraft und Abschlussstärke gezielt verbessern wollen.

Arbeitsmethode

Kurze Theorie-Impulse, interaktive Übungen, Rollenspiele mit Feedback, Praxis-Transfers, Arbeit mit digitalen Tools (z. B. Miro), Austausch zu Best Practices und individuelle Reflexionen sorgen für eine abwechslungsreiche und lernwirksame Seminarerfahrung. **Das Seminar findet online statt**, damit die Inhalte direkt im virtuellen Setting erprobt und geübt werden können.

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:https://www.seminar-portal.ch/digital-uberzeugen-professionell-verkaufen-in-virtuellen-meetings.html