



Markt- und Kundenkompetenz

MODERNE NEUKUNDENGEWINNUNG

Stand: April 2022
Änderungen und Druckfehler vorbehalten!

Sehr geehrte Interessentin! Sehr geehrter Interessent!

Sie wollen sich aktuelles Know-how im Verkauf holen und Ihren Vertrieb auf ein neues Level heben? Dann sichern Sie sich jene Verkaufsstrategien und Werkzeuge, die heutzutage Top-Unternehmen einsetzen, um sich weltweit ihr Stück vom Kuchen zu holen.

Neue Wege zu mehr Kunden, Umsatz und Gewinn

Kunden/Kundinnen sind unter Druck, gehetzt und Entscheidungen werden gerne auf die lange Bank geschoben. Altmodische Akquise-Techniken strapazieren die Nerven und wenige Unternehmen kennen die Geheimnisse erfolgreicher Online-Kommunikation. Durch die rasante Veränderung von Kaufgewohnheiten haben sich auch die Vertriebsmethoden der Profis verändert. Nur wenn Sie mit den gestiegenen Anforderungen wachsen und bei jedem Kundenkontakt Mehrwert liefern, werden Sie in Zukunft Geschäfte machen. Ein gutes Produkt und langjährige Beziehungen sind zu wenig!

Zeitgemäße Kaltakquise und Online-Strategien!

Erfolgreiche VerkäuferInnen gehen heute konsequent und aktiv in den Markt hinaus und nutzen gleichzeitig das Potential überzeugender Story-Kommunikation – ob per Email, Telefon, Social Media oder Webseite. Sichern Sie sich jene frischen Verkaufstaktiken und kraftvollen Werkzeuge, die Top-Unternehmen einsetzen, um sich weltweit ihr Stück vom Kuchen zu holen. Clevere Kundengewinnung, die auch morgen noch funktioniert!

Vertriebstools, die Sie erhalten:

- Value Proposition: Kundenwert schaffen, Nutzenversprechen und Botschaften formulieren
- Smart Calling: Der schnellste Weg zu mehr Geschäft – ohne Angst, Ablehnung und Misserfolg
- Email- und Social Media-Strategien in der Neukundengewinnung
- Sales Pitch und Storytelling: Im Erstgespräch schnell und wirksam auf den Punkt kommen
- Online Marketing im Vertrieb: Kundengewinnung auf Autopilot
- Die 7 entscheidenden Geschichten, die Sie Ihren Kunden/Kundinnen erzählen sollten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie heben Ihre Verkaufstools auf ein neues Level, positionieren sich als Experte/in und holen sich mehr Geschäft.
- Sie lernen von konkreten Erfolgsbeispielen aus Konzernbereichen und von „Hidden Champions“ aus dem Mittelstand.
- Sie bekommen einen bewährten Online Verkaufsprozess mit vielen rasch und günstig umsetzbaren Tipps von der Software bis zum Videomarketing.

Wählen Sie aus unseren 2 Lernmethoden

- **Präsenzseminar** (inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse und Garagegebühren)
- **Online live im virtuellen Raum**
Lernen wie im Seminarraum – nur ohne Anreise und bequem von Zuhause oder von Ihrem Arbeitsplatz aus! Bei diesem Format treffen Struktur und Flexibilität aufeinander. Ein fixer Stundenplan gibt den Takt vor, Ihr Trainer/Ihre Trainerin unterrichtet Sie und Ihre KollegInnen zu festgelegten Zeiten. Wo immer Sie sich gerade aufhalten, über das Internet sind Sie live dabei, arbeiten aktiv mit und können sich jederzeit an der Kommunikation im virtuellen Lernraum beteiligen.

Technische Voraussetzungen, um am Distance Learning Kursangebot teilzunehmen

Damit Sie optimal an den Distance Learning Kursen teilnehmen können, empfehlen wir Ihnen folgende technische Voraussetzungen:

- einen stabilen Internetzugang (über WLAN oder besser noch über LAN);
- einen Rechner/Laptop der an einer Stromversorgung angeschlossen ist;
- sollten Sie mit einem Laptop arbeiten, evt. einen zweiten Bildschirm;
- zumindest eine einfache Form von Kopfhörern oder eines Headsets inkl. Mikrofon;
- eine Webcam (extern oder integriert);
- Stift und Papier in Reichweite.

Ihr Seminarleiter:
Mag. Christoph Pollak

Zur Person

Geboren in Freistadt, Jahrgang 1973
Verheiratet und Vater von zwei Söhnen,
lebt in Wien
Unternehmensberater, Präsentationsdesigner
und Trainer



Ausbildung

- HBL für Tourismus Bad Leonfelden
- Wirtschaftsuniversität Wien
- Unternehmensführung, Beratung und Controlling
- University of Illinois at Urbana-Champaign
- Business Policy & Organisational Design
- Unternehmerkolleg WU-Wien
- Spezialausbildungen für Beratung, Training und Coaching:
- Ausbildung zum NLP Practitioner
- Ausbildung zum Advanced Coach
- Systemischer Trainer und TeamCoach

Berufserfahrungen

- Accenture GmbH: Business Consulting
(Strategie, Prozessanalyse + Training)
- SHS Unternehmensberatungs-GmbH: Senior Consultant
(Operative Unternehmensberatung im Vertriebsbereich)
- Lektor für Teamtraining FH Pinkafeld
- beyrer consulting group: Trainer und Berater Vertrieb
- Inhaber der Präsentationsschmiede
(Beratung und Präsentationsdesign)

Branchenfokus: Industrie, Energieversorger, Finanzdienstleister,
Telekommunikation

**Beratungsschwerpunkte und
Trainingsschwerpunkte**

- Erarbeiten von offensiven Vertriebs- und Akquisitionsstrategien für
unterschiedliche Märkte und Zielgruppen
- Strategieumsetzung, Vertriebsplanung und Projektmanagement
- Sales Performance Check und Leistungsdiagnose im Vertrieb
- Persönliches Aufgaben- und Energiemanagement
- Gestalten und Umsetzen von effizienten, kundenorientierten
Verkaufsprozessen
- Präsentationsdesign, Angebotsgestaltung und Auftrittcoaching

Testen Sie jetzt Ihr Wissen rund um das Thema "Moderner Verkauf"!

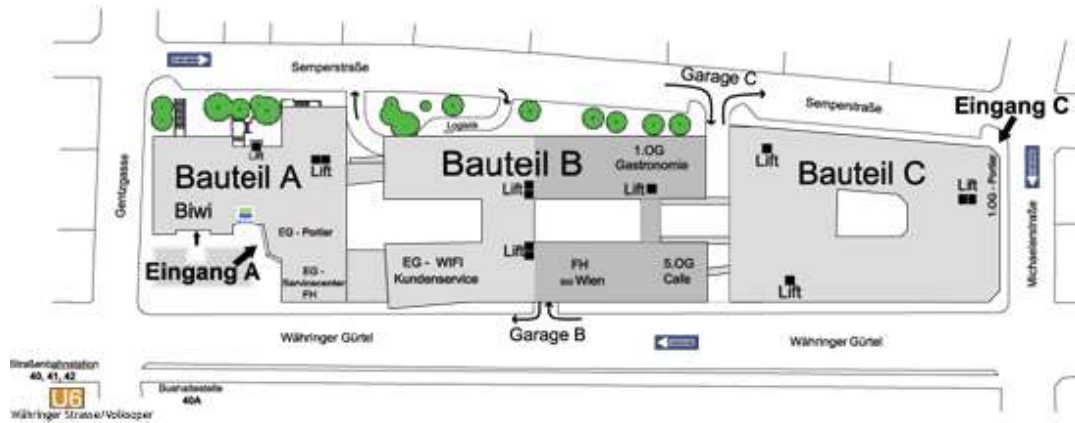


Ein gutes Produkt oder eine überragende Geschäftsidee alleine ist heute meist zu wenig. Die Kundenansprüche und ihr Verhalten haben sich massiv verändert – und genau so haben sich auch die Verkaufsmethoden geändert. Wissen Sie Bescheid über die "Dos and Dont's" im Verkauf und kennen Sie die effektivsten Vertriebswerkzeuge?
[Zum Selbsttest >>](http://www.wifiwien.at/24384x) (auch unter www.wifiwien.at/24384x)

Veranstaltungsort:

WIFI MANAGEMENT FORUM
am wko campus wien, Bauteil B, 5. und 6. Stock
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Parkmöglichkeit in der Apcoa-Garage
Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
U6 - Straßenbahnlinien 40, 41, 42 - Autobuslinien 37A, 40A



Ein abweichender Veranstaltungsort wird in den jeweiligen Einladungen gesondert bekannt gegeben.

Kosten:

EUR 850,-

Die Wirtschaftskammer ist als Körperschaft öffentlichen Rechts kein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 (UStG) und somit gemäß § 6 Abs. 1 Z. 11 lit. a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Die Teilnahmegebühr enthält daher keine Umsatzsteuer.

Bei Veranstaltungen im WIFI Wien übernehmen wir Ihre Parkgebühr in der Apcoa-Garage (Zufahrt über Währinger Gürtel). Sie erhalten Ihr bereits bezahltes Ausfahrtsticket in der Veranstaltung, das jedoch nur am jeweiligen Veranstaltungstag gültig ist. Bitte verwenden Sie bei der Einfahrt in die Garage nicht Ihre Kreditkarte, da sonst das Gratisticket nicht genutzt werden kann.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forums Wien, nachzulesen unter <https://www.wifiwien.at/agb>

Kontakt:

Teilnehmerservice / Anmeldung:

Tel: (01) 476 77- 5238
E-Mail: managementforum@wifiwien.at

Produktmanagement: Mag. Julian Ziegler

Tel: (01) 476 77- 5254
E-Mail: ziegler@wifiwien.at

Termine und Anmeldung:

www.wifiwien.at/24384x