

Verkaufstraining Remote Service

Innovationsverkaufstechniken senken Widerstände

„Trotz Krise haben wir gelernt über 500 Remoteverträge an unsere Kunden zu verkaufen. Zusammen mit den Fallpauschalen können wir die zwischenzeitlich 35 Mitarbeiter des Telesupportcenters bezahlen. Ohne ein Best-practice Projekt mit einem externen Remote Spezialisten, in dem wir unter anderem Innovationsverkauf kennengelernt haben, wären wir heute nicht so weit.“

Das wichtigste war der Überzeugungsrollout bei Kunden und der eigenen Organisation.“

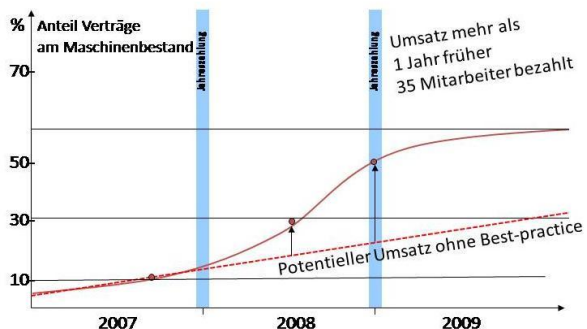
Norbert Baur Leiter Telesupport
manroland AG, Augsburg

Trotz Krise sind schnelle Umsatzzuwächse bei Remoteverträgen, obwohl die Kunden das bezahlte Produkt Remote Service nicht wollen. Es sind 3 Erfolgsfaktoren, die Unternehmen befähigen diese Umsätze zu realisieren. Ein verkaufsfähiges Remote Serviceprodukt, die Überprüfung des Konzeptes am Markt und die Innovationsverkaufstechniken, die speziell für Remote Service zugeschnitten wurden.

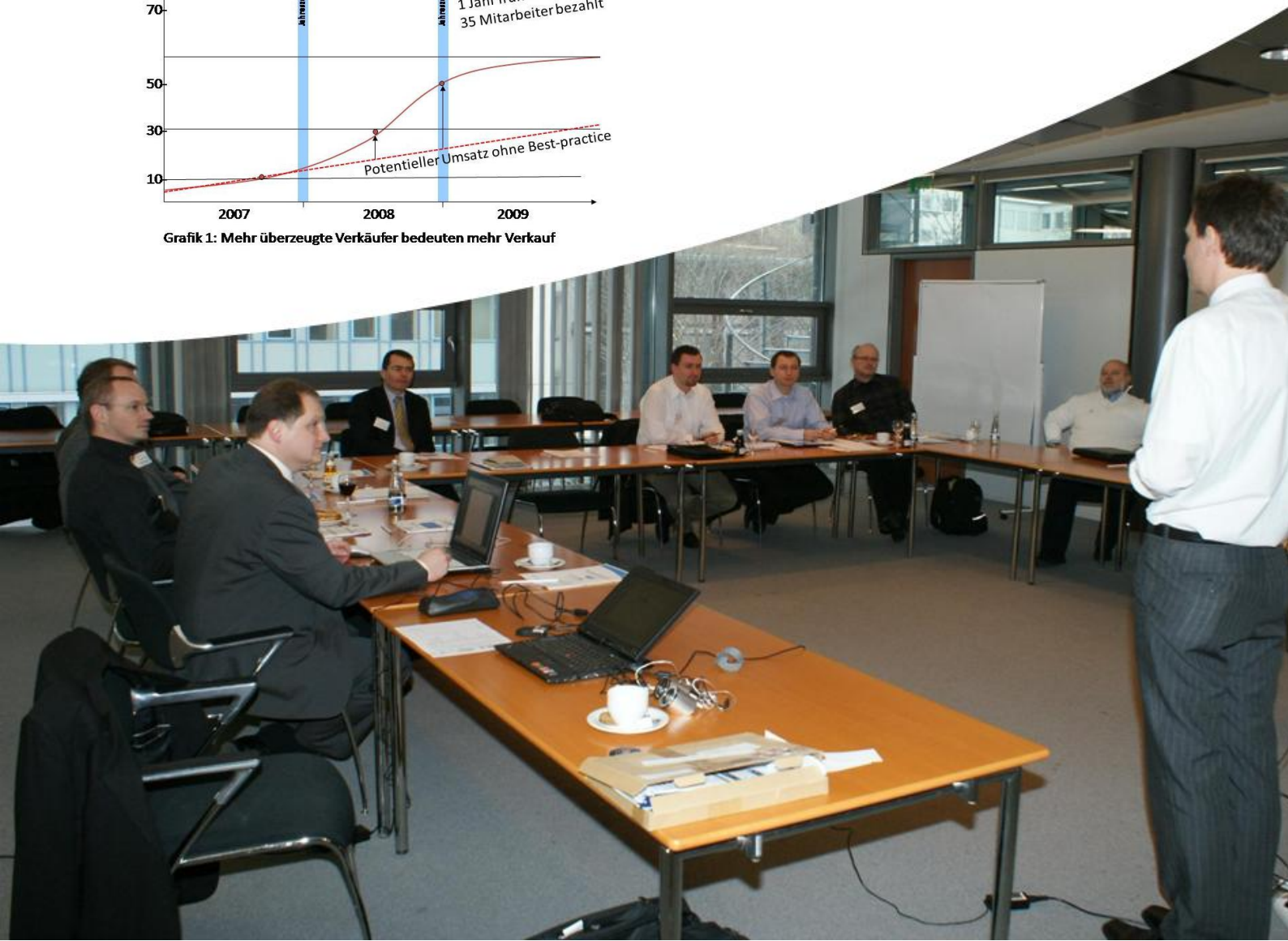
Das Ergebnis zeigt Grafik 1: Trotz Krise von 20 auf 200 Verträge in einem halben Jahr. Der Workshop zeigt Ihnen die 3 Erfolgsfaktoren, für erfolgreichen Remote Serviceverkauf.

Inhalt des Workshops:

- Widerstände beim Remote Serviceverkauf
- Präsentationsaufbau bei Remote Service
- Innovationsverkaufstechniken
- Story oder Argumente
- Remote Fragen
- Gesprächsprozess bei Innovationen
- Rollenspiele – Umgang mit den Remotewiderständen
- Verkaufsprozess - wann mit welcher Technik
- Überzeugungsrollout
- Unterstützung organisieren



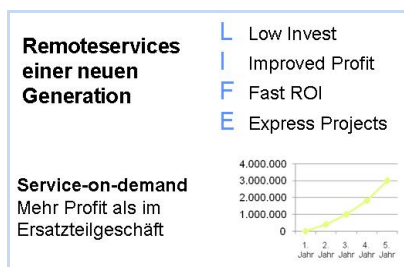
Grafik 1: Mehr überzeugte Verkäufer bedeuten mehr Verkauf



Workshop – Verkaufstraining Remote Service

Erstmals gibt es die Möglichkeit einen Ausschnitt des LIFE Programms unternehmensübergreifend kennen zu lernen. Die Beispiele kommen aus Maschinenbau und Medizintechnik. Sie bauen auf den bisherigen Workshops im Remote-Service-Forum auf. Die bisherigen Workshops sind aber keine Voraussetzung für die Teilnahme.

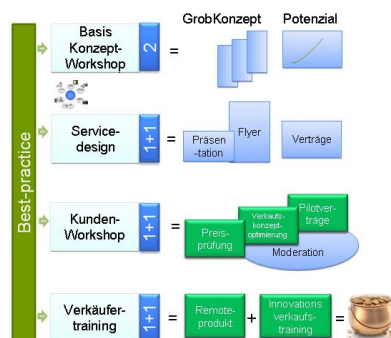
LIFE-Workshops im Unternehmen



Mehr Info für Ihr Unternehmen

1. Profitentwicklung und ROI-Abschätzung
→ Telefontermin mit Herrn Sauter
2. Externe Projektbegleitung
→ Informationsgespräch
3. Konzept für die Umsetzung klären
→ Workshop in Ihrem Unternehmen
4. Schnelle Projektrealisierung
→ Best-practice-Workshops zur projektbegleitenden Weiterbildung nutzen

Die Schritte bei LIFE Workshops im Unternehmen



Karl-Heinz Sauter
Services und Consulting GmbH
Hoffmannstraße 176/1
71229 Leonberg
www.khsauter.de

Remote Service
Verkaufsworkshop am 28. Juni
2010 in der IHK Karlsruhe :

Referent:

Karl-Heinz Sauter

Teilnehmer:

Verkäufer, Projektleiter, Servicemitarbeiter aus unterschiedlichen Unternehmen

Inhalt:

Siehe Seite 1 Inhalt

Methode:

Information, kleine Workshops, Rollenspiele

Begrenzte Teilnehmerzahl

Ja, ich möchte am Verkaufsworkshop am 28. Juni 2010 in Karlsruhe teilnehmen

Teil 1

Uhrzeit: 9:00 Uhr – 12:30 Uhr

Preis: 390,-€

Teil 1 + Teil 2

Uhrzeit: 9:00 Uhr – 17:00 Uhr

Preis: 490,-€

Name

Firma

Strasse

PLZ, Ort

Tel./E-Mail

Unterschrift

Informationen zur Bestellung
Änderungen

Es kann aus Gründen außerhalb unserer Kontrolle notwendig werden, den Inhalt oder Zeitplan der Veranstaltung zu ändern oder einzelne Referenten und Vortragshalte auszutauschen.

Rechnung

Sie erhalten eine Rechnung. Für die erneute Ausstellung einer Rechnung aufgrund fehlerhafter oder unvollständiger Angaben in der Anmeldung erheben wir eine Aufwandspauschale von 25,-€.

Zahlungsbedingungen

Der Teilnahmebetrag ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang der Teilnahmegebühr ist Ihre Teilnahme garantiert. **Die Rechnung gilt als Anmeldebestätigung.**

Erklärung zum Datenschutz

Ihre Daten werden zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir informieren Sie auch gerne zukünftig über weitere Veranstaltungen. Mit Ihrer Anmeldung geben Sie Ihre Einwilligung, dass Sie telefonisch, per Fax oder eMail kontaktiert werden können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Während der Veranstaltung werden Fotos und Videos erstellt, die wir später auf unserer Homepage, für Presseartikel und in Flyern für weitere Veranstaltungen verwenden. Wenn Sie damit nicht einverstanden sind sprechen Sie uns bitte am Tag der Veranstaltung an.

Stornierung und Vertretung

Bei der Stornierung durch Hersteller/Referenten weniger als 3 Wochen vor der Veranstaltung wird dennoch die volle Veranstaltungsgebühr fällig.

Sie können jederzeit eine Vertretung anmelden. Bei Stornierungen, die wir mehr als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich erhalten haben, wird der volle Betrag als Gutschein mit einem Jahr Gültigkeit für eine andere Veranstaltung der Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH erstattet.

IHK Karlsruhe
Lammstraße 13-17
76133 Karlsruhe
Tel: 0721 174-0

Bestellfax: 07152 25534
oder 07152394584
www.RemoteServiceForum.de