



## Cross Media Sales

### Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



**Ziele:** Die Teilnehmer bauen in diesem Training gezielt ihre Verkaufskompetenzen im Cross Media Verkauf auf. Sie lernen und trainieren, die klassische Werbe- und Informationsplattform Print mit Online und – je nach Verlagsangebot – weiteren Angeboten optimal zu verknüpfen. So erhält der den einen gelungenen Zugriff auf ein spannendes Cross-Media-Angebot, welches er für seine individuellen Marketingaktionen in erweiterter Form unmittelbar nutzen kann.

Die Teilnehmer erleben und trainieren, wie sie mit Einfühlungsvermögen, professioneller Menschenkenntnis (Kundentypologie), Kommunikationsstärke und Fachwissen dem Kunden die besonderen Mehrwerte eines Cross-Media-Angebots näher bringen, ihn dabei konzeptionell beraten und souverän bis zum Abschluss führen.

In Rollenspielen trainieren die Teilnehmer Verkaufsberatungsgespräche und Abschlussituationen.

#### Zielgruppe:

Verkaufsmitarbeiter im Business-to-Business/B2B und im Business-to-Customer/B2C-Bereich; Innen- und Außendienst

#### Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstration, Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele mit Videofeedback

#### Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 10 Teilnehmer

#### Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de

#### Inhalte:

- ▶ Cross-Media-Konzepte: Klare Mehrwerte für den Kunden
- ▶ Entwicklung einer individuellen Argumentationsstrategie bezogen auf den Cross Medialen Verkauf (beispielsweise Print, Online, Events, Lead Programme)
- ▶ Consultative Selling: Gelungene Kombination von Beratung und Verkauf
- ▶ Authentizität, Empathie beim Abholen, Dominanz im Abschluss
- ▶ Eigen- und Fremdbild, das eigene Profil schärfen und entwickeln
- ▶ Typologie/Verkaufpsychologie: Grundstrebungen des Menschen (Riemann/Thomann).
- ▶ Umgang mit Nähe und Distanz, Wechsel und Dauer. Herstellen einer funktionierenden Wellenlänge als Basis für erfolgreiche



## Cross Media Sales

**Lorenz-Seminare**

Personality & Competence Training



Verkaufsgespräche.

- ▶ Sympathischer Auftritt und sichere, wirkungsvolle Körpersprache
- ▶ Methodik: Verkauf mit Perspektive. Vom Einstieg bis zum Abschluss sicher durch das Verkaufs- und Beratungsgespräch führen.