

VISUAL SELLING – LIVE-VISUALISIERUNG IM KUNDENGESPRÄCH

Beschreibung:

Setzen Sie Zeichen im Vertrieb und visualisieren Sie im Verkaufsdialog – live und auf Augenhöhe.

Wir entwickeln gemeinsam Möglichkeiten, im Verkaufsalltag mit starken Bildern Kundenbedürfnisse sichtbar zu machen, Nutzen zu präsentieren und emotional zu gewinnen. Ein paar gekonnte Striche machen Ihre zukünftigen visuellen Verkaufsgespräche zur Abkürzung für schnellere Abschlüsse und kürzere Vertriebszyklen bei komplexen Produkten und Dienstleistungen.

Mithilfe des Modells des Visual Selling Sales Punch:

- erarbeiten Sie den Kern des Problems des Kunden
- betrachten Sie das Problem aus allen Perspektiven und finden die perfekte Lösung
- erstellen Sie eine Geschichte, um den Nutzen Ihrer Lösung darzustellen
- führen sie Kunden Schritt für Schritt zum Abschluss
- decken sie Konflikte und Verständnisprobleme rechtzeitig auf und lösen diese mit Stift und iPad.

Themenschwerpunkte:

- Die Bildsprache im Business: IdeaPix
- Visual Selling entlang des Vertriebszyklus
- Discovery: Kundenprobleme verstehen
- Presentation: Bedeutsame Bilder kreieren
- Closing: Einen Schlusstrich ziehen
- Vertrieb im digitalen Raum

Lernziele: Erarbeiten einer eigenen Bildersammlung an IdeaPix als Basis für einen visuellen Dialog. Anwendung des Visual Selling Sales Punch Modells zur Problemanalyse, Präsentation und Abschluss innerhalb des Vertriebszyklus. Kennenlernen der Tools zur Durchführung von Visual Selling im digitalen Raum mit iPad und Kamera.

Zielgruppe: Studenten und Praktiker mit Praxiserfahrungen im Vertrieb komplexer Produkte und Dienstleistungen.

Zugangsvoraussetzungen	keine
Dauer und Termin	2 Tage: 22.- 23. November 2018 (Do. 10:00 bis 17:00 Uhr; Fr. 9:00 bis 16:00 Uhr)
Gebühren	p.P. Euro 90 für Studierende, Euro 250 für AbsolventInnen der HdWM, sowie für MitarbeiterInnen von Partnerunternehmen. Zusätzlich Euro 25,- für das Buch, das im Seminar verwendet wird; dieses wird zu Beginn ausgeteilt und ist vor Ort in bar zu zahlen.
Ort	Hochschule der Wirtschaft für Management, Raum 304
Anmeldungen	bis 2.November 2018 per Mail bei Katrin Schäfer (katrin.schaefer@hdwm.org)



Marko Hamel ist einer der Gründer von Visual Selling. Nach seinem Studium der Informationstechnik als Vertriebsingenieur bei der Siemens AG in den Bereichen SAP Software und Mobile Business, war er über 15 Jahre in der Beratung und dem Vertrieb von Software bei SAP tätig. Zusammen mit Miriam Hamel entwickelte er die Visual Selling® Methode. Er berät und trainiert internationale Unternehmen und Mittelständler zur Erhöhung Ihrer Produktivität im Kundengespräch - vor Ort und im digitalen Raum.

Literatur: Hamel, Miriam u.a.: Visual Selling - Das Arbeitsbuch für Live-Visualisierungen im Kundengespräch. Verlag Wiley, 2016