

LERNBIBLIOTHEK VERTRIEB UND VERKAUF

Ein leistungsfähiges Vertriebsteam ist Voraussetzung, um am Markt erfolgreich zu agieren. Die digitale Lernbibliothek bietet Ihnen die Möglichkeit aus einem multimedialen Pool interaktive Lerninhalte auszuwählen, die Antworten auf Ihre aktuellen Frage- und Problemstellungen in Ihrem Vertriebsalltag geben. Dies ermöglicht ein „just-in-time“-Lernen und bietet einen Ad-hoc-Support für Ihre aktuellen Herausforderungen. Die Bibliothek enthält über 75 digitale Lernobjekte und über 100 Stunden Expertenwissen in unterschiedlichen Formaten rund um das Thema Vertrieb und Verkauf.

Inhalte der Lernbibliothek



Lernmodule (LM)

Lernmodule sind didaktisch hochwertig aufbereitete Lerneinheiten zu unterschiedlichen Themengebieten. Die modulare Struktur der digitalen Bausteine mit einer Bearbeitungszeit von 2-20 Minuten ermöglicht eine einfache Integration in den Berufsalltag.

Expertenwissen:
jeweils ca. 45 – 90 Minuten.



Lernpfade (LP)

Lernpfade kombinieren 20-30-minütige Lerneinheiten verschiedener Formate miteinander – Kurzvideos, Simulationen oder Web Based Trainings. Zahlreiches Bonusmaterial zum Download erhöht den Praxistransfer.

Expertenwissen:
jeweils ca. 3 – 5 Stunden.



Videos (V)

Videos sind kurze und kompakte Lerneinheiten von 3-5 Minuten, in denen Experten bewährtes Wissen anhand von Praxisbeispielen erläutern. Der Lerntransfer des Erhaltenen wird durch abschließende Fragestellungen im Video sichergestellt.

Expertenwissen:
jeweils ca. 3 – 5 Minuten.

Verkaufen, Verhandlungen führen	Lernformat
Professionell verhandeln im Vertrieb	LP
Professionell verkaufen kompakt	LP
Sales-Meetings erfolgreich vorbereiten	LM
Verbessern Sie Ihre Verhandlungskompetenz	LM
Sales-Prozesse erfolgreich abschließen	LM
Kunden mit guten Verkaufsargumenten überzeugen	LM
Die Situation des Kunden besser einschätzen	LM
Verhandlungspartner durch das Ansprechen zu lösender Probleme motivieren	LM
Durch Implikationsfragen die Motivation potenzieller Kunden steigern	LM
Fragen zu den vom Verhandlungspartner erhofften Resultaten stellen	LM
Ihren Pitch an die expliziten Bedürfnisse Ihres potenziellen Kunden anpassen	LM
Digitale Kunden verstehen lernen	LM
Wie man von Produkten zu Lösungen übergeht?	V
Der Multikanal-Kunde	V
Im Verkauf ist Zuhören ebenso wichtig wie Reden!	V
Entwickeln Sie Ihre eigene Verkaufsmethode!	V
Machen Sie Ihre Kunden zu Botschaftern!	V

Key Accounts managen	Lernformat
Anforderungsprofil erfolgreicher KAM	LM
Die gezielte Key Account-Analyse	LM
Key Accounts entwickeln und langfristig binden	LM

Reklamationen bewältigen	Lernformat
Der letzte Eindruck bleibt – Reklamation als Chance nutzen	LM
Konfliktmanagement	LM
Erfolgreiche Konfliktlösung	LP
Umgang mit Kundenreklamationen	LM
Reklamationen als Chance nutzen	LM
Reklamationen vorbeugen	LM
Zuhören lernen	LM
Eine schnelle Antwort schafft Vertrauen	V
Ohne Vertrauen keine Geschäfte	V

Souverän auftreten und kommunizieren	Lernformat
Red' nicht um den heißen Brei	LM
Wenn die Stimme stimmt – steigern Sie Ihre persönliche Wirkung	LM
Der Körper spricht mit – ganzheitlich kommunizieren	LM
Strukturiert und zielgerichtet moderieren	LM
Business Knigge	LM
Meetings effektiv leiten	LM
Kommunikationstraining	LP
Erfolgsfaktor Persönlichkeit	LP
Basiswissen interkulturelle Kompetenz	LM
Eine Rede vor Publikum halten	LM
Die Aufmerksamkeit seiner Zuhörer fesseln	LM
Aufbau einer guten Beziehung und Einflussnahme bei der Kommunikation	LM
Kommunikation mit hoher Wirkung: Gestalten Ihrer Botschaft	LM
Unterwegs in digitalen Landschaften	LM
Schluss mit langweiligen Online-Präsentationen!	V
Fesseln Sie Ihre Zuhörer durch Geschichten!	V

Vertriebsprojekte steuern	Lernformat
Projekte erfolgreich starten	LM
Projektmanagement Basiswissen	LP
Risikomanagement in Projekten	LM
Soziale Kompetenzen für das Projektmanagement	LM
Ein Projektmanagement-Team leiten	LM
Vermeiden Sie häufige Fehler bei der Projektkosteneinschätzung!	V
Entscheidungsfindung im Projekt	V
Termingerechter Abschluss von Projekten	V
Die 80/20-Regel	V
Wie lassen sich unmögliche Aufgaben meistern?	V
Die Design-Thinking-Mentalität	V

Teams leiten	Lernformat
Teams motivierend führen und entwickeln	LP
Virtuelle Teams erfolgreich führen	LP
Management 3.0	LP
Teamleitung im digitalen Zeitalter	LM
Was macht ein erfolgreiches Team aus?	LM
Mit Schwierigkeiten im Team richtig umgehen	LM
Starke Teamleistung durch ein gemeinsames mentales Modell	LM
Die Teamleistung steigern	LM
Einzelverantwortung oder Teamverantwortung?	V
Nutzen Sie die Stärken Ihres Teams	V

Selbstorganisation optimieren	Lernformat
Selbst- und Zeitmanagement	LP
Zeitmanagement: So minimieren Sie Zeitdiebe und Störungen	LM
Selbstorganisation optimieren – Stress reduzieren	LP
Mit Stress leben	V
Trotz Stress effizient arbeiten	V
Nutzen Sie Ihre Zeit richtig!	V
Gönnen Sie sich etwas Offline-Zeit!	V
Harte Arbeit ist nicht unbedingt gute Arbeit	V
Konnektivität bedeutet nicht Verfügbarkeit	V
E-Mails spät abends müssen nicht sein	V
Produktivität bewahren im digitalen Zeitalter	V