



VERKAUF IM 21. JAHRHUNDERT – **SOCIAL MEDIA – DER TURBO FÜR IHREN VERKAUF**

STEIGERN SIE IHREN B2B-VERKAUFSUMSATZ MIT SOCIAL MEDIA

Potentielle Geschäftskunden informieren sich vermehrt in Social Media Kanälen. Über 80% der B2B-Interessenten surfen bereits heute zuerst im Netz, bevor sie einen Anbieter überhaupt das erste Mal kontaktieren. Das bedeutet ein gewaltiges Umdenken im persönlichen Verkauf. Der Schlüssel für den zukünftigen Verkaufserfolg liegt also im richtigen Umgang und Verhalten als Verkäufer im Netz.

WER PROFITIERT DIREKT DAVON?

Unternehmer, Verkaufsleiter, Marketingleiter, Verkäufer und Berater, welche die Macht von Social Media für Ihren persönlichen Verkauf erfolgreich nutzen wollen.

WAS BRINGT IHNEN DAS?

Sie erfahren, wie Sie potentielle Interessenten mit Social Media identifizieren, kontaktieren und als Kunden gewinnen. Dazu erhalten Sie praktische Tipps, wie Sie mit professionellem Lead Management Besucher ihrer Webseite erkennen und zu Neukunden machen.

INHALTE

- ▶ Die Bedeutung von Social Media für Ihren Verkaufserfolg
- ▶ Die wichtigsten Businessplattformen für den Verkauf
- ▶ Ihr Profil als Verkäufer auf Social Media
- ▶ Wie Sie Ihre Wunschkunden mit Social Media finden
- ▶ Wie Sie sich erfolgreich Ihr Social Media Netzwerk auf C-Level aufbauen
- ▶ Mit spannenden Inhalten Interessenten und Bestandskunden begeistern
- ▶ Von Virtuell zu Real – Kontaktaufnahme 3.0 in der Praxis
- ▶ Lead-Generierung und Marketingautomation für den Verkauf
- ▶ Kunden mit Social Media an sich und Ihr Unternehmen binden
- ▶ Dos und Don'ts als Verkäufer auf Social Media



Verkaufen ist seine Leidenschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Verkaufspraxis, davon 12 als Führungskraft, weiss er, wovon er spricht. Er zeigt seinen Zuhörern, wie man aus Kunden Fans macht und mit Fokus und Selbstbestimmung zu mehr Verkaufserfolg gelangt. Dieter Menyhart ...verkauft!

BUCHEN SIE DIETER MENYHART

☎ +41 55 556 70 60

✉ info@menyhart.ch



VERKAUF IM 21. JAHRHUNDERT –

DIE KÜR DES ERFOLGREICHEN VERKAUFENS

NUR DIE FITTESTEN ÜBERLEBEN

Mittelmass im Verkauf reicht nicht mehr aus. Kunden werden immer anspruchsvoller und sind bestens informiert und vernetzt. Damit steigt die Anforderung an den Verkauf dramatisch. Der erfolgreiche Verkäufer von Heute und Morgen ist nicht mehr Lohnempfänger sondern Unternehmer. Er ist kein „einsamer Wolf“ sondern ein hervorragend vernetzter Player in einer immer komplexeren Welt. Mit der richtigen Denkhaltung und Strategie begeistert und gewinnt dieser Verkäufer moderne Kunden, wo andere versagen. In diesem Vortrag zeigt Dieter Menyhart die Geheimnisse der erfolgreichen Verkäufer im 21. Jahrhundert und die Spielregeln für die Verkaufsteams der Zukunft. Er gibt jedem Teilnehmer wertvolle, umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation.

WER PROFITIERT DIREKT DAVON?

Unternehmer, Verkaufsleiter, Marketingleiter, Verkäufer und Berater, welche die Macht von Social Media für Ihren persönlichen Verkauf erfolgreich nutzen wollen.

WAS BRINGT IHNEN DAS?

Sie erfahren, wie die Kunden von Heute und Morgen ticken und wie Sie sich im Verkauf dafür fit machen. Wie gewinnen und behalten Sie gezielt und strategisch Kunden der neuen Generation.

INHALTE

- ▶ Wie Kunden Heute und Morgen ticken
- ▶ Der Verkäufer als Unternehmer im Wettbewerb
- ▶ Wie Sie Kunden wirklich begeistern
- ▶ Die Anforderungen an den Verkäufer im 21. Jahrhundert
- ▶ Wie Netzwerke zum Verkaufserfolg führen
- ▶ Die Bedeutung von Nachhaltigkeit im Verkauf
- ▶ Warum Begeisterung der entscheidende Faktor ist
- ▶ Wie Sie Kunden zu Fans machen.



Verkaufen ist seine Leidenschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Verkaufspraxis, davon 12 als Führungskraft, weiss er, wovon er spricht. Er zeigt seinen Zuhörern, wie man aus Kunden Fans macht und mit Fokus und Selbstbestimmung zu mehr Verkaufserfolg gelangt. Dieter Menyhart ...verkauft!

BUCHEN SIE DIETER MENYHART

☎ +41 55 556 70 60

✉ info@menyhart.ch



VERKAUF IM 21. JAHRHUNDERT -

GEHEIMNISSE DER ERFOLGREICHEN KUNDENGWINNUNG

AKQUISE DER NEUEN GENERATION

Kunden von Heute sind top informiert, vernetzt und anspruchsvoll wie nie zuvor. Methoden von Gestern funktionieren Heute und Morgen nicht mehr. Gleichzeitig steigt der Druck, profitable Neukunden zu gewinnen. Der Verkauf und das Marketing sind damit enorm gefordert und oft überfordert. Neukunden wollen nicht nur beraten sondern begeistert werden. Dieser Vortrag zeigt Ihnen, wie Sie dies im harten Wettbewerb erreichen. In diesem Vortrag zeigt Dieter Menyhart die Geheimnisse der erfolgreichen Neukundengewinnung im 21. Jahrhundert und die Spielregeln für die Verkaufsteams der Zukunft. Er gibt jedem Teilnehmer wertvolle, umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation.

WER PROFITIERT DIREKT DAVON?

Unternehmer, Verkaufsleiter, Marketingleiter, Verkäufer und Berater, welche gezielt und strategisch neue Kunden gewinnen wollen.

WAS BRINGT IHNEN DAS?

Sie erfahren, wie Sie profitable Neukunden von Heute und Morgen gewinnen und begeistern.

INHALTE

- ▶ Was Kunden von Heute und Morgen wirklich wollen
- ▶ Woran Verkäufer heute oft scheitern
- ▶ Die Macht von Social Media in der Akquise nutzen
- ▶ Wie die Entscheider der neuen Generation ticken
- ▶ Die 6 Schritte zur Akquise 3.0
- ▶ Marketing-Automation und Lead Management im Verkauf
- ▶ Warum Begeisterung der entscheidende Faktor ist
- ▶ Wie auch Sie die moderne Neukundengewinnung erfolgreich einsetzen



Verkaufen ist seine Leidenschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Verkaufspraxis, davon 12 als Führungskraft, weiss er, wovon er spricht. Er zeigt seinen Zuhörern, wie man aus Kunden Fans macht und mit Fokus und Selbstbestimmung zu mehr Verkaufserfolg gelangt. Dieter Menyhart ...verkauft!

BUCHEN SIE DIETER MENYHART

☎ +41 55 556 70 60

✉ info@menyhart.ch