



Human Digital Group
THE EXPERIENCE REMAINS

Krauthammer
the heart of engagement

Virtuális Értékesítés

Hogyan maradjunk kapcsolatban Ügyfeleinkkel a "Physical Distancing" idején, vagy tegyük hatékonyabbá ügyféltalálkozóinkat a virtuális térben? Miként érzük el, hogy mi legyünk azok, akiket Ügyfeleink beengednek a virtuális tárgyalóterembe? Hogyan lehet emberi kvalitásainkat az érdeklődés középpontjába helyezni a XXI. század digitalizált környezetében?

A négy alkalmas programunk felöleli az értékesítés virtualizációjának kulcs kérdéseit, érinti a munka megszervezéséhez szükséges technológiát, digitális kompetenciákat és attitűdöt, belső pozitív hozzáállást, kitartást. Mindemellett olyan eszközöket adunk az értékesítők kezébe, amelyek nemcsak a partner kapcsolatok hatékony fenntartására koncentrálnak, hanem kifogáskezelésre, értékajánlat prezentálására, hatásgyakorlásra és az ezekhez szükséges praktikus ötletekre is – mindezt az online térben.

Jelentkezés: <https://humandigitalgroup.com/esemeny/virtualis-ertekesites/>



Fő célcsoport

- Értékesítők
- Relationship managerek
- KAM-ok

•Nyelv: Magyar

Módszertan

- 2-3 hét a tréningalkalmak között
- 6-8 fős csoportok
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- Group coaching megközelítés

Időpontok, helyszín

- **Időtartam: 4 x fél nap**
2021. március 2.
2021. március 24.
2021. április 7.
• 2021. április 21.

• **Helyszín:**
Microsoft Teams platform

• **Képzési ár:**
200.000 Ft + Áfa / fő helyett
180.000 Ft + Áfa / fő

• **Opcionális coaching a digitális jelenlétről:**
30.000 Ft + Áfa/fő



Human Digital Group
THE EXPERIENCE REMAINS



Tartalom

1. alkalom: Új helyzet, új megközelítés = újratervezés

1. Ügyfélkapcsolataim státusza

- Mi változik és mi marad a régiben? Mik az új helyzet kihívásai és előnyei? Mi az, amit most lehet?
- Milyen lehetőségeket rejtnek kapcsolataim? Kivel milyen viszonyt ápoltam eddig?

2. Működés az új környezetben

- Önmotiváció és proaktivitás a virtuális hétköznapiakban
- Hitelesség és önazonosság – Personal Brand az online térben
- Technikai alapkérdések: mivel, mikor, hogyan;
- Virtuális ügyfélalálkozók megbeszélése és szabályai

Akciótervek

Opcionális: 1:1 visszajelző coaching digitális lábnyomról / profilról (30p/ fő)

3. alkalom: Képességeim kibontakoztatása virtuálisan

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

1. Új helyzet a kapcsolattartásban

- Tudatos hatásgyakorlás
- Áttérés az új típusú kapcsolatra: megközelítés, kommunikáció, érvelés - előnyök artikulációja
- Közösségi platformok használata – Social selling
- XXI-sz értékesítő: TTT – Tanít -Terel -Testreszab

2. Kilépés a Virtuális színpadra

- Pozitív hatásgyakorlás – Emotional Selling 6 dimenziója
- Tárgyalások - Kérdezőtechnika felsőfokon

Akciótervek

2. alkalom: Az értékesítő Digitális Kompetenciái

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

1. Az adat, mint értékesítési fegyver

- Digitális üzleti modellek evolúciója, nemzetközi trendek bemutatása. Milyen értékesítési kompetenciák kerültek előtérbe?
- Az információk, adatok gyűjtése, rendszerezése és hasznosítása értékesítési célból

2. Értékesítési célú tartalmak előállítása

- Miként tudunk kiemelkedni a „digitális zajból”?
- Digitális tartalmak megváltozott szerepe.
- Cybersecurity, szerzői jogok és GDPR.
- Problémamegoldás a digitális térben – a trollok, fizetett kommentek és like-vadászok világa.

Akciótervek

4. alkalom: Nehéz szituációk kezelése távolról

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

1. Ellenvetések és asszertivitás

- Ellenvetések kreatív kezelése – a rejtett igény
- Hatékonyan NEM-et mondani megalapozatlan kérésekre,
- Árvédelem, konkurencia összehasonlítás
- Reziliencia - stresszes helyzetek és sikertelenségéből való felállás

2. Partneri kapcsolat továbbvitele

- Zárási technikák – “szárnyalás után landolás”
- Az együttműködés továbbfejlesztése

Akciótervek

Tanácsadók



Galambos Ágnes

- Profil**
- # Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
 - # Sales / menedzsment / Personal branding/ networking képzések
 - # Változási folyamatok menedzselése
 - # Coaching felsővezetőknek

- Tapasztalat**
- # Ügyvezető/ senior tanácsadó, Krauthammer/ Human Digital Group
 - # Több éves sales és HR tapasztalat nemzetközi környezetben
 - # MBA – Case Western University és CEU



Szócs Árpád

- Profil**
- # Virtuális tanácsadás
 - # Digitális kompetenciák fejlesztése
 - # Online oktatási tartalmak készítése

- Tapasztalat**
- # Digitális evangelista
 - # Digitalizált üzleti modellek kialakítása
 - # Kutatás - fejlesztés