

Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

Ingenieurbüro Andreas Holl

Kandelstraße 4r
76297 Stutensee
+49 721 68067-333
aholl@ingenieurbuero-holl.de

Digitalisierung im technischen B2B Vertrieb

Beschreibung

Wachstumsfelder

- Betrachtung bestehender Kundenkreis
- Betrachtung potentielle neue Kunden
- Betrachtung potentielle neue Märkte

Vergleich mit Wettbewerb

- Differenzierung
- Alleinstellungsmerkmale - USP's

Kunden und Märkte

- Einsatz von Analysetools z.B. SWOT, ABC, ABCD
- Kundenauswahl
- Kundensegmentierung

Vertriebsstrategie

- Betrachtung DSGVO
- Challenger Verkauf - Consultative Selling - Mehrwertverkauf
- Zielprodukte festlegen
- Zielkunden definieren

Telefonakquise

Vertriebswege

- Cross Selling - Upselling
- Konventionelle Wege - Digitale Wege
- Kooperationen
- Netzwerke

Ingenieurbüro A. Holl
Inh. Andreas Holl
Kandelstraße 4r
76297 Stutensee

Comdirect AG 25449 Quickborn
IBAN DE58 2004 1144 0701 2552 00
BIC COBADEHD044
Inh. Andreas Holl

Steuer-Nr.: 34201/27084
USt-IdNr.: DE320024306
Finanzamt Karlsruhe-Durlach

Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

Content Marketing Strategie

- Phasen der digitalen Marketing Strategie
- Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing
- Beispiele für Content Marketing
- Google Ad Werbung

Soziale Netzwerke im Vertrieb (Beispiel LinkedIn)

- Nutzung Sozialer Netzwerke im Vertrieb
- Zielgerichtet Kontakte aufbauen
- Newsletter vs. LinkedIn Post

Vertriebsstruktur

- KPI's als Erfolgsmesser
- Vertriebsteams
- Aufbau einer redundanten Vertriebsstruktur
- Digitale Hilfsmittel

Struktur Kundentermine - Vorgehensweise nach 3P Modell

- Kundentermin in digitaler Umgebung
 - Telefonkonferenz
 - Online - Live Konferenz
 - Webinar
- Präsenztermin

Präsentationstechnik

- Präsenztermin
- Digitale Umgebung

Gesprächsführung - Verhandlungskompetenz

- Prozesskommunikation
- Wahrnehmung des Kunden
- Perspektivenwechsel