

ONE DAY

SALES ACADEMY



Tagesseminar für
Mitarbeiter, Führungskräfte
und Entscheider im Vertrieb

SEMINARINHALTE

FOKUS LEADGENERIERUNG

Wie ist es systematisch möglich, immer wieder neue Kundengruppen sowie Leads zu generieren? Wir helfen Dir, Wachstum im Vertrieb zu erzielen.

MINDSET IM VERTRIEB

Mindset, emotionale Kommunikation und ein mehrwertstiftendes Verständnis von Vertrieb, sind zentrale Bausteine der One Day Sales Academy.

NEXT-STEP-STRATEGIE

Diese Strategie führt Dich nachhaltig zum Erfolg beim Aufbau einer Buddy-Ebene. Du lernst, wie man nicht verkauft! Wir zeigen Dir, warum „nicht verkaufen“ Dein Hebel für Mehr-Umsatz ist.

KAUFSIGNALE ERKENNEN

Du willst lernen, wie Du die Kaufsignale Deiner Gesprächspartner besser erkennen kannst? Wir geben Dir das Know-How über versteckte Kaufsignale im Vertrieb.

KÖNIGSDISZIPLIN KALTAKQUISE

Am Telefon Menschen von meinem Produkt begeistern. Kaltakquise wird oft als die Königsdisziplin bezeichnet und kann gleichzeitig so einfach sein

EIGENE ROLLE IM VERTRIEB

Hunter vs. Farmer. In welcher Rolle spielst Du Deine Stärken am Besten aus und wirst dadurch von Deinen Kunden als kompetent und in Deiner Energie wahrgenommen?



REFERENTEN



Patrick Seitter
Leitung Kongresse
& Academy,
ESB Marketing Netzwerk

seitter@esb-online.com
+41 71 223 78 82

Patrick Seitter coacht in Seminaren und Workshops jedes Jahr rund 500 Teilnehmer und Führungskräfte. Sponsoring in allen Facetten – von Akquise über Preisfindung bis zur Aktivierung – ist dabei sein Spezialgebiet. Seit 2008 ist er für die ESB in verschiedenen leitenden Positionen in Marketing, Kommunikation und Vertrieb tätig. Auf Agenturseite hat Patrick Seitter Erfahrung im Bereich der Strategieberatung, Markenentwicklung sowie in der Organisation von grossen wie kleinen Events.



Stephan Westermann
Geschäftsführer,
devonSPORT

westermann@devon-sport.de
+49 (0)172 5432118

Stephan brennt dafür, Menschen in ihren Jobs rund um den Sport besser zu machen. Er begeistert jeden Tag auf's Neue mit herausragenden Ideen, kreativen Konzepten und seinem nie nachlassenden Engagement für Vertriebslösungen.

TERMINE

GET-TOGETHER MIT KEYNOTE AM VORABEND

Warum wir kaufen, was wir kaufen

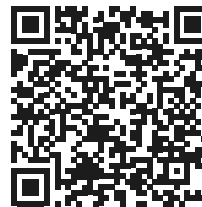
Wer verkaufen will, muss verstehen, warum und wie gekauft wird. Kaufentscheidungen sind hochemotional und werden stark vom Unterbewusstsein gesteuert – so weit, so bekannt. Was dabei in unserem Gehirn passiert und welche Faktoren (Kauf-)Entscheidungen massiv beeinflussen, zeigt diese Keynote mit einigen spannenden Experimenten.

Patrick Seitter, Leiter Kongresse & Academy, ESB Marketing Netzwerk

Anschließend gemeinsames Abendessen und Netzwerken.

Aktuelle Termine sind unter
esb-online.com/academy
online veröffentlicht.

Dein Termin oder Ort ist nicht dabei? Sprich uns an.
Alle Seminare bieten wir auch als Inhouse-Seminare an.
Ganz auf Deine Bedürfnisse zugeschnitten.



KOSTEN

CHF 549.- | EUR 549.- zzgl. MwSt für das Seminar
(für ESB Partner kostenlos)

+ CHF 89.- | EUR 89.- Tagungspauschale
(auch für ESB Partner)

ANMELDUNG

Bist Du dabei? 1 Platz pro ESB-
Partnerunternehmen frei

Anmeldung unter:
esb-online.com/academy



KNOW-HOW

KONTAKTE

KOMMUNIKATION