

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
Leiter ESB 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 aufs Neue mit herausragenden Ideen, kreativen Konzepten und seinem nie nachlassenden Engagement für Vertriebslösungen.

REFERENZEN



Durch den regen Austausch untereinander, den verschiedenen Branchen der Teilnehmenden und der Moderation der Seminarleiter profitiert man von neuen Inputs, Inspiration sowie wissenschaftlichen Facts, unabhängig der Sales-Erfahrung. Somit profitieren Sales Anfänger*innen und erfahrene Verkäufer*innen gleichermaßen.“

ZSC Lions, Nicolas Beglinger
Event Sales Manager



Es war ein sehr spannendes und informatives Seminar. Die zwei sehr kompetenten Referenten haben es kurzweilig und interaktiv gestaltet. Es ist absolut empfehlenswert für alle, die ihre Skills im Sales auffrischen und verbessern möchten.“

Blockchain Trust Solutions AG, Niklas Messmer
Account Executive

KOSTEN

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

+ CHF 105.- | EUR 105.- Tagungspauschale
(auch für ESB Partner)

TERMINE

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-Seminar an.
Ganz auf Deine Bedürfnisse zugeschnitten.



ANMELDUNG

Bist Du dabei? 1 Platz pro ESB-
Partnerunternehmen frei.

Anmeldung unter:
esb-online.com/academy



KNOW-HOW

KONTAKTE

KOMMUNIKATION