

Vortrag I. Sales & Stories

Storytelling im Vertrieb

Die Menschen sind Tausende von Jahren ohne Bücher ausgekommen, aber nie ohne Geschichten! Lebenswichtige Erfahrungen und der tägliche Klatsch und Tratsch wurden jahrhundertlang durch Erzählen weitergegeben, die Schule des Lebens fand abends am Feuer statt.

Machen Sie Ihre Kundentermine zum Kaminabend und spicken Sie Ihre Gespräche geschickt mit Storytelling aus Ihrem Business. Erreichen Sie Ihre Kunden dort, wo es haften bleibt – nicht nur im Kopf, sondern auch auf der Gefühlsebene. In meinen Vorträgen gebe ich Ihnen ein Gefühl dafür, wieviel Ihre Stories bewirken können und erste Ideen, dies in Ihren Geschäftsalltag einzubringen. #STORYTELLING #VERTRIEB

Vortrag II. Sales & Social Media

Warum jeder Mitarbeiter das Unternehmen durch Social Media unterstützen kann

Die Art, Vertrieb zu machen, hat sich in den letzten 20 Jahren grundlegend geändert. Früher war der Verkäufer der Spezialist, heute stehen wir vor einem umfänglich informierten Kunden, der ganz andere Dinge von seinem Vertriebsmitarbeiter erwartet. Wie geht Vertrieb in Zeiten von Google & Co.?

Wie können Unternehmen und Mitarbeiter die Sozialen Medien und das Internet nutzen, um noch

mehr Sichtbarkeit zu bekommen?
Seien Sie da, wo Ihr Kunde ist!
#SOCIALMEDIA #VERTRIEB

Vortrag III. Sales & Trust

Was Vertrieb und Vertrauen miteinander zu tun haben

Vertrieb und Vertrauen sind zwei Dinge, die ganz nah zusammen gehören. Reliabilität, langfristige Verlässlichkeit, ist das, was Kunden suchen. Wie kann ich vertrauensbildende Maßnahmen in meinen Vertriebsalltag einbauen, um meine Kundenbeziehungen zu stärken?

In diesem Vortrag widmen wir uns den Schlüsselfaktoren, die da sein müssen, um Vertrauen aufzubauen und langfristig zu halten. #VERTRAUEN #VERTRIEB

Zielgruppe

Die Vorträge eignen sich als Impulsgeber für Veranstaltungen/Meetings von Unternehmen, Handwerksbetrieben, Verbänden, Vertriebsteams, IHKs, u.v.m.

Länge und Sprache

Die Vorträge haben nach Ihrer Zeitvorgabe eine Länge von 20-120 Minuten und werden auf Deutsch und Englisch angeboten.

Weitere Themen

Ihr Fokus ist nicht dabei? **Sprechen Sie mich gern an**, wenn Sie eine Keynote oder einen Impulsvortrag zu einem bestimmten Vertriebsthema wünschen!

MARTINA BECKMANN

Vertriebsexpertin

Vertriebstraining

Vertriebsentwicklung

Impulsvorträge



Kontakt:

Martina Beckmann Vertriebsexpertin
Winkelgasse 7
D-49205 Hasbergen
Tel.: +49 160 633 8919
Mail: info@martina-beckmann.de

www.martina-beckmann.de

