



Schaffen Sie Klarheit,
lenken Sie Aufmerksamkeit
und differenzieren Sie sich!

Visuelle Kommunikation im Verkauf - Praxisseminar

Warum visualisieren?

In Verkaufsprozessen, ist es von unschätzbbarer Wichtigkeit, dass sich Anbieter und Kunde verstehen. Je komplexer Informationen und Sachverhalte werden, desto schwerer ist es, ein Verständnis nur mit Texten und Sprache zu erreichen. **Komplexität verhindert Kaufentscheide.**

Was bewirkt Visualisierung?



- Sie können besser, schneller und klarer kommunizieren
- Ihre Überzeugungskraft steigt messbar
- die Entscheidungsfähigkeit des Kunden wird stark gefördert (+ 64%)
- je nach Art der Visualisierung schenken Sie dem Kunden dadurch Wertschätzung und erhöhen somit die Kundenbindung
- Sie können sich nachhaltig von Ihren Mitbewerbern differenzieren

Für wen ist das Seminar VK Verkauf?

Menschen, die aktiv im Verkauf stehen, idealerweise **eher im Bereich Dienstleistungen**, resp. „abstrakte“ Produkte/Lösungen.

Sie werden an Ihren eigenen, bisherigen Unterlagen arbeiten unter Berücksichtigung von Vertraulichkeit und Corporate Identity, resp. den in der Firma bestehenden Möglichkeiten für Medien.

Voraussetzungen:

Verkaufserfahrung im direkten Kundenkontakt, Powerpoint-Kenntnisse von Vorteil. Offenheit, auch ganz neue Möglichkeiten zu entdecken. Kein zeichnerisches Talent nötig.

Seminarziele:

Sie haben im Seminar eine grosse Bandbreite an Medien und Möglichkeiten ausprobiert, welche Ihnen neue Impulse für Ihre eigene Verkaufspraxis gegeben haben. Sie bringen konkret neue Formen und Darstellungsarten in Ihre eigenen Unterlagen ein unter Berücksichtigung des für Sie gültigen Corporate Identity.

Sie haben die **Kraft klarer Botschaften**, die **Stärke guter, schlanker Darstellungen** sowie die **Magie der Sprachbilder** für sich entdeckt und können dies in der Praxis umsetzen. Sie nutzen auch den **Skizzenblock** um Sachverhalte klarer zu machen.

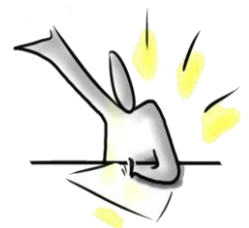


Ihre Trainerinnen:

Eveline Piaze begeistert als Erwachsenenbilderin und Workshopleiterin Teilnehmende aller Kulturkreise. Ihre Kernkompetenzen im Bereich des Projektmanagements schaffen in Kombination mit Visualisierung Mehrwert im Praxisumfeld.

Ursula Arzmann ist seit über 10 Jahren als „Graphic Facilitator“ und Information Designerin für nationale und internationale Firmen unterwegs um Arbeits- und Lernprozesse durch Visualisierungen zu beflügeln.

Skizzen zeigen
Wertschätzung und
bringen Klarheit!



workshops

trainings

tools

unternehmen



Von MSPowerpoint® bis Prezi®,
vom Skizzenblock bis Papershow®
Von Pitchbooks bis Sprachbilder -
profitieren Sie von den
beeindruckenden Möglichkeiten um
Ihre Kunden zu begeistern!

Visuelle Kommunikation im Verkauf - Praxisseminar

Inhalte:



- Der Kunde im Mittelpunkt - er entscheidet über Ihren Auftritt in Sachen Visualisierung
- Welche Formate und Mediengibt es? Welche machen in der Praxis bei verschiedenen Kundensituationen Sinn?
- Standard „MSPowerpoint™“ - welche Alternativen gibt es? Wie kann ich Powerpoint professionell und kurzweilig gestalten?
- Skizzentchnik: die Magie, die im Schreibblock steckt
- Meine persönlichen Verkaufsunterlagen - wie kann ich diese unterschiedlichen Kunden, Anforderungen und Situationen anpassen? Wie gestalte ich die Unterlagen optimal?
- Wie nutze ich verschiedene Medien im Einklang mit dem Verkaufsziel am besten?
- Welche Hilfestellung bieten Sprachbilder und Metaphern?
- Wie helfen mir Visualisierungen um mit Einwänden umzugehen?
- Wie bewege ich mich sicher mit meinen Darstellungen innerhalb geltender Branding Richtlinien? Weshalb ist Corporate Design wichtig?
- Die Kraft der Kernbotschaft, der Kerndarstellung und der Kernmetapher



PC-Training?

Wir werden im Seminar Visuelle Kommunikation im Verkauf nicht direkt am PC arbeiten, sondern direkt mit Ihren mitgebrachten Unterlagen.

Anwendung für:

Verkaufsprozesse mit direktem Kundenkontakt (auch interne Kunden). Für Neukundengewinn, Kundenpflege, Projektideeverkauf, Lösungsverkäufe (SolutionSelling), Beratungsgespräche (consultative selling), etc.

Ihr Nutzen:

Sie gewinnen eine neue Klarheit in der Kommunikation mit Ihren Kunden, lernen kundenspezifisch passende Unterlagen aufzubereiten und stärken Ihren Auftritt durch gezielte Differenzierung. Durch den Einsatz neuer Medien oder Formate erzeugen Sie beim Kunden Aufmerksamkeit und grössere Entscheidungsfreude.



Datum:

Findet kundenintern auf Anfrage statt

Dauer:

09.00h -17.15h

Anmeldung:

info@innovation-factory.ch
www.innovation-factory.ch
Tel: +41 (0) 43 536 10 60
Fax: +41 (0) 44 740 60 71
✉ ursula arztmann
innovation factory
grundackerweg 77
8965 berikon