

ALGORITHMUS ODER BAUCHGEFÜHL IM VERKAUF
PSYCHOLOGIE IM DIGITALEN UMFELD
DIGITALE TECHNIK IN VERKAUF UND MARKETING

SALES 4.0

2018



Umgang mit Kunden im digitalisierten Zeitalter



Der digitale Hype ist nicht aufzuhalten. Kader und Chefs sind gefordert wie nie.

Die Prozesstechnologie entwickelt sich horrend schnell. Und der Mensch?

Die angepasste Kommunikation wird immer wichtiger.

Die Trainer kommen mit viel Erfahrung und aus den operativen Bereichen. Sie zeigen auf wie die schnelle Entwicklung in der Digitaltechnik, die Art und Weise der Kommunikation nach Innen und Aussen verändert und welche Chancen sich Ihnen bieten.



TAG 1 – Anita Secco und Bernhard Meier

Anita Secco ist Unternehmerin mit insgesamt 25 Jahren Industrie-Erfahrung in Verkauf, Beratung, Marketing, 6 Jahre Geschäftsführung einer Maschinenfabrik, 15 Jahre Face reading und Coaching. Egal wie technisch ein Umfeld ist, es geht immer um Menschen. Ihr Motto: Menschen nicht nur anschauen, sondern auch sehen.



Bernhard Meier operativ über 25 Jahre als CEO in den Bereichen Marketing-Verkauf, für exportorientierte Unternehmen. Ein versierter Frontmann und anerkannter Referent. Trainer u.a. im Auftrag der **SWISSMECHANIC** für die Bereiche Verkauf und Führung.



TAG 2 - Stefan Pastor

Stefan Pastor ist langjähriger Trainer und Führungskraft bei einem der führenden Vertriebsdienstleister in Deutschland. Bringt als Psychologe und Theologe ein breites geisteswissenschaftliches Wissen mit und verknüpft dieses mit dem praktischen daily business. Spezialisiert auf KMU, trainiert und coacht er in den Themen Führung, Verkauf und Selbstmanagement.



TAG 3 - Spezialisten aus Einkauf / Robotik / Informatik / Medizin

Ein Einkaufsprofi mit einem Beschaffungsvolumen von einigen 100 Mio. € erklärt was der globale Beschaffungsmarkt von Lieferanten erwartet. Ein Dozent des Institutes für Informations- und Prozessmanagement zeigt auf wie man die State of the Art Digitaltechnik im Marketing effizient einsetzen kann. Der Robotik-Ingenieur erklärt wie der heutige Stand der Androidtechnik ist und ein Arzt berichtet aus dem Alltag wo die vertriebsgestressten Mitarbeiter im digitalen Zeitalter am meisten kranken und was dagegen zu tun ist. Ein 4-Pkt. Up Date für den fortgeschrittenen Vertriebsprofi oder CEO.



TAG 1 Anpassungen im Verkauf des digitalen Zeitalters

Anpassen an die neuen Rahmenbedingungen im Verkaufs- und Führungsverhalten in der neuzeitlichen VUCA- Welt. Die Spezies Mensch lernt den Umgang mit dem digitalen und volatilen Wandel.

ZIELE

- Trends und Aussichten mit Auswirkungen auf den Verkauf erkennen
- Verkaufsbasics aufdatieren und die 1 zu 1 Kommunikation fördern
- Unsicherheiten aufgrund der Komplexität der Datenflut entkräften
- Generationenwechsel im Einkauf und deren Konsequenzen kennen
- Face reading anwenden, um gezielter auf den Kunden einzugehen

LEARNINGS

Sie kennen die Kommunikationsgrundlagen und wissen, welche Veränderungen in Zukunft auf Sie zukommen und was Sie adaptieren müssen im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern.

Effiziente Nutzung eines Tools, welches Eigenschaften eines Menschen offenbaren, sodass Sie entsprechend reagieren oder agieren können



TAG 2 Psychologie im digitalen Verkaufsumfeld nutzen

Konsequenzen der Digitalisierung auf den Menschen, Der Steinzeitmensch im digitalen Zeitalter, Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften, ein ganzheitliches Bild der Psychologie

ZIELE

- Wie ticken wir? Ganzheitliches Verständnis vom Menschen gewinnen
- Sich selber führen: Methoden des Selbstmanagements im Verkauf einsetzen
- Kundenbeziehungen hirngerecht managen

LEARNINGS

Psychologische Hintergründe und praktische Tools zum unmittelbaren Einsatz in Verkaufs- und weiteren Kommunikationssituationen.



TAG 3 Digitale Technik wirksam eingesetzt im Marketing

Wie funktioniert der Entscheidungsprozess der neuen Einkäufergeneration? Welche Tools aus dem binären System können im Verkauf wirksam eingesetzt werden? Welche Einwirkung hat die digitale Transformation auf die Gesundheit und unsere Denkstrukturen?

ZIELE

- Wir wissen wie Top-Einkäufer digitale Technik nutzen
- Digitaltechnik effizient einsetzen und Möglichkeiten erkennen
- Wir kennen aktuelle u. künftige digitale Gadgets und Finessen
- Gefahren der Datenflut erkennen und die Konsequenzen im neuronalen Umfeld mit einer Gegenstrategie abfangen können

LEARNINGS

Aus der Praxis erfahren wie tangierende Berufsfelder im Vertriebs- und Marketingumfeld auf uns wirken und uns aktuell und künftig beeinflussen. Wir gehen aufdatiert aus dem SALES 4.0 Seminar.

Weiterbildung in inspirativer Umgebung

SEMINARDATEN

2018: (Mo / Di / Mi) 29. / 30. / 31. Oktober

Investition pro Person: CHF 3'404. -- (Paketpreis)

Im Paketpreis enthalten:

- Schulungsunterlagen
- Zertifikat
- Zwei Übernachtungen im EZ mit Frühstück
- Mittag- und Abendessen, Pausenverpflegung



A P P E N Z E L L E R L A N D

ANMELDUNG

Direktwahl: +41 79 437 66 94 | kontakt@pminstitut.ch

1) Name, Vorname

Email:

2) Name, Vorname

Email:

3) Name, Vorname

Email:

Telefon Ansprechperson:

Firma:

Adresse:

PLZ/Ort:

Unterschrift: