

PDAgroup Trainings



Wir entwickeln und vermitteln effektive Vertriebstrainings – virtuell oder on-site.



**TREND-
THEMEN**

Unsere Trainings behandeln relevante Themen des digitalen Zeitalters.



**HOCH-
EFFIZIENT**

Unsere Kurse sind so designt, dass das Gelernte sofort angewendet werden kann.



**THEMEN-
FOKUS**

Verschenden Sie keine Zeit, jedes unserer Trainings behandelt gezielt ein Thema.

Sales Learning Path



Neue Technologien und ein verändertes Nutzerverhalten haben die Landschaft im B2B- und B2C-Vertrieb tiefgreifend verändert. Dieser Online-Lernpfad besteht aus einer Serie von Microlearning-Videos, welche die unterschiedlichen Phasen abdecken.

Wir stellen Ihnen effektive Werkzeuge und Methoden vor, die es Ihnen ermöglichen Herausforderungen zu meistern, die auf Vertriebsmitarbeiter in der digitalen Welt zukommen. Darüber hinaus lernen Sie, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden besser verstehen und in gezielten Vertriebsmaßnahmen aufgreifen, um dadurch Ihren Profit langfristig zu steigern.

All dies werden Sie in 20 Online-Lerneinheiten (Microlearning-Videos à ~ 5 min.) erfahren.

Lernziele

- Erstellen Sie einen Vertriebsprozess, der den Mehrwert für Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt und nicht Ihr Produkt oder Ihren Service
- Lernen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden richtig einzugehen
- Zeigen Sie den tatsächlichen Nutzen für Ihren Kunden in jeder Verkaufsinteraktion auf
- Wenden Sie für eine bedeutungsvolle und starke Aussage Storytelling-Techniken an
- Steigern Sie Ihre Abschlussquote in dem Sie die Sprache Ihrer Kunde sprechen



Details



Dauer: ~ 90 Minuten



Bereitstellung: Online Plattform – on demand



Art des Trainings: 20 Microtraining-Videos (max. 5 Min. pro Video)



Sprachen: Deutsch, Englisch



Für wen: Sales & Account Manager, Vertriebs- und Pre-Sales Mitarbeiter, Consultants

Demo Perfect Training



In diesem Training lernen Sie, wie Sie Produktdemos vorbereiten und durchführen, die überzeugen.

Sie lernen, wie Sie den Mehrwert Ihres Produkts/Services richtig kommunizieren und letztlich den Deal tatsächlich abzuschließen. Eine außergewöhnliche Produktdemo ist einer der wichtigsten Schritte um das zu erreichen.

Die im Kurs zur Verfügung gestellten Tools und Methoden ermöglichen es Ihnen, jede einzelne Demo auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abzustimmen und Ihren Fokus weg von der Funktionalität hin zu Kundennutzen zu richten.

Lernziele

- Aufbau einer starken Demo, die wertorientiert und nicht funktionsorientiert ist
- Den Kunden verstehen und die richtigen Präsentationstechniken anwenden
- Echte Vorteile und Mehrwerte aufdecken, die das Wesen jeder Demo sein sollten
- Die Bedürfnisse der Kunden auf eine leistungsstarke und sinnvolle Weise erfüllen
- Die Verkaufszahlen steigern
- Relevante Kommunikationsfähigkeiten entwickeln

2019 - Alle Rechte vorbehalten.



Details



Dauer: 1 Tag



Max. Teilnehmeranzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: On-site training



Sprache: Deutsch, Englisch, Spanisch



Für wen: Sales & Account Manager, Berater

Storytelling Training



Im Storytelling-Training lernen Sie, kraftvolle Geschichten zu konzipieren und diese bei Kundengesprächen einzusetzen.

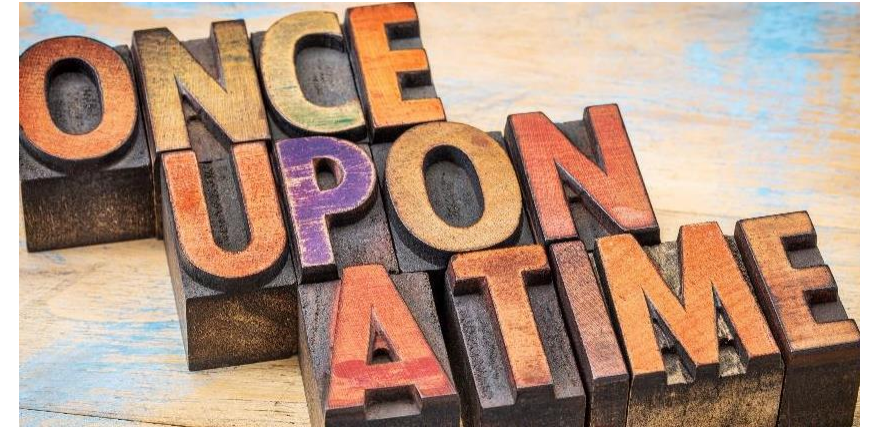
Dieses Training vermittelt Ihnen das Verständnis des ultimativen storytelling-Frameworks für Vertrieb und andere relevante Methoden, um sich von Wettbewerbern zu unterscheiden und starke Beziehungen zu Ihren Kunden aufzubauen.

Gekonnt eingesetzt wirkt Storytelling gerade bei Produktdemos als wahre Wunderwaffe. Es wird nicht nur die Anzahl der abgeschlossenen Geschäfte erhöhen und den Verkaufszyklus zu verkürzen, sondern schafft eine tiefere Ebene um mit Ihren Kunden in Kontakt zu treten.

Lernziele

- Erstellen Sie relevante und unvergessliche Geschichten, die auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abgestimmt sind
- Neue Fähigkeiten anwenden, um Ihre Kunden engagiert, interessiert und involviert zu halten
- Mit Ihren Kunden auf eine tiefere, sinnvollere Weise in Kontakt treten
- Sich von Mitbewerbern differenzieren und Ihre Social Brand bewerben.
- Anregungen für Ihr Management von Kundenbeziehungen

2019 - Alle Rechte vorbehalten.



Details



Dauer: 1 Tag



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: On-site training



Sprache: Deutsch, Englisch, Spanisch



Für wen: Sales & Account Manager, Berater

Account Planning Training



Während des Account Planning Trainings lernen Sie, wie Sie Step-by-Step Ihre bestehenden Accounts langfristig entwickeln und erweitern können.

Dank Anwenden der Design Thinking Methode im Account Planning-Prozess erhalten Sie ein tieferes Verständnis für Ihre Kunden und deren Unternehmen.

Sie entwickeln einen Account-Plan für die nächsten drei Jahre. Dieser wird es Ihnen ermöglichen, langfristige Erträge als solche besser zu erkennen, sowie Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten zu identifizieren.

Lernziele

- Einfache Design Thinking Methoden anwenden, um Querdenken zu fördern
- Ein tieferes Verständnis für Ihre Kunden und deren Unternehmen erlangen
- Neue Verkaufschancen identifizieren und Aktivitäten planen, um diese Chancen zu nutzen
- Steigern Ihrer Erträge aus Geschäften mit Bestandskunden, bei gleichzeitiger Stärkung der Kundenbeziehungen
- Verbessertes Account Team-Engagement



Details



Dauer: 1-2 Tage



Max. Teilnehmerzahl: 10 Teilnehmer



Art des Trainings: On-site training



Sprache: Deutsch, Englisch, Spanisch



Für wen: Sales & Account Executives, Consultants, Management, Presales Führungskräfte, Marketing -, HR -

Virtuelles Training: Effektive Deal Qualifizierung



In diesem interaktiven virtuellen Training lernen Sie die richtigen Fragetechniken zu beherrschen um alle wichtigen Informationen aus Ihren Kunden zu kitzeln und entwickeln einen Scharfsinn, der Sie schnell erkennen lässt, ob welche Verkaufschancen Sie erwarten können.

Im Detail behandeln wir folgende Themen:

Fragen zur Informationssammlung, Fragen nach dem Kontext, dem Einfluss und Wert und der Herausforderung, offene vs. geschlossene Fragen und direkte vs. indirekte Fragen

Lernziele

- Verschiedene Fragetechniken beschreiben, um die Richtung von Gesprächen zu steuern
- Adäquate/angemessene Fragen formulieren, um die Geschäftssituation und die Bedürfnisse des Käufers zu verstehen
- Die richtigen Fragen stellen, damit Kunden Ihre Erwartungen offenlegen, die sich aus dem Geschäft ergeben könnten
- Beeinflussen Sie das Verhalten der Kunden, indem Sie die Folgen von „no action“ erkennen und ein Gefühl der Dringlichkeit schaffen



Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Berater, Sales & Presales Profis

Virtuelles Training: Social Selling



Mit diesem interaktiven virtuellen Training werden Sie potenzielle Kunden finden, die zu Ihrem idealen Kundenprofil passen, und via LinkedIn kontaktieren. Sie werden verstehen, wie sich die Digitalisierung auf die Vertriebsinteraktionen auswirkt und können die Vorteile digitaler Tools nutzen, um Ihre Kundenansprache gegenüber neuen und bestehenden Kunden zu beschleunigen.

Themen:

Szenario für Social Selling, Personensuche auf LinkedIn, Social Listening, Ihr erster Kontakt mit einem potenziellen Kunden und die Integration von Social Selling in den Alltag



Lernziele

- Social Selling und das veränderte Käuferverhalten verstehen
- Durchführen der Personensuche auf LinkedIn für Prospecting Zwecke
- Nutzen Sie LinkedIn als Plattform, um potenzielle Kunden auf sinnvolle und authentische Weise anzusprechen
- Erste Kontaktaufnahme mit einem identifizierten potenziellen Kunden auf LinkedIn
- Social Selling in das Tagesgeschäft integrieren und zur Routine machen

Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Consultants, Sales & Presales Professionals, Business Executives

Virtuelles Training: Social Branding



Dieses interaktive virtuelle Training zeigt Ihnen, wie Sie Ihre professionelle Marke auf LinkedIn aufbauen und pflegen können. Noch nie war es so wichtig, ein soziales Fundament zu schaffen, das Ihrer Brand mehr Sichtbarkeit, einen guten Ruf und soziale Akzeptanz verleiht. Der Schlüssel dazu ist die Pflege Ihrer Inhalte, um Ihre Expertise auch nach außen hin darzustellen. Dadurch werden Ihre Kunden Sie als zuverlässigen Berater wahrnehmen.

Wir behandeln folgende Themen:

Käufer in sozialen Netzwerken verstehen, Ihr Profil auf LinkedIn – worauf es ankommt, Inhalte erstellen und teilen

Lernziele

- Die Dringlichkeit des Aufbaus einer sinnvollen persönlichen Sozialmarke in der heutigen Geschäftswelt beschreiben.
- Aktualisierung und Pflege eines sozialen Profils auf LinkedIn als digitale Visitenkarte
- Strategische Inhalte auf LinkedIn erstellen und veröffentlichen, um ein Thought Leader zu werden.



Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Consultants, Sales & Presales Professionals, Business Executives

Virtuelles Training: Emotionen vermitteln



Dieses interaktive virtuelle Training zeigt die Stärke von Geschichten und wie sie genutzt werden können, um aussagekräftige Verkaufsgespräche zu führen und letztlich potenzielle Kunden zum Kauf zu bewegen. Sie werden auch in der Lage sein, besser mit Kunden in Kontakt zu treten und sie in Ihre Gespräche einzubeziehen, während Sie gleichzeitig die Chancen erhöhen, dass Sie und Ihr Produkt in Erinnerung bleiben.

Themen:

Die Wissenschaft hinter dem Storytelling, Campbells Heldenreise als Framework, Kundengeschichten im Vertrieb

Lernziele

- Diskutieren Sie, wie Emotionen und emotionale Geschichten B2B-Kaufentscheidungen beeinflussen
- Erklären und dekonstruieren Sie Joseph Campbells Hero's Journey Storytelling Framework für den Verkauf
- Anwendung des Storytelling-Frameworks durch die Übersetzung von Fakten, Zahlen und Ergebnissen in vergleichbare und relevante Kundengeschichten.



Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Consultants, Sales & Presales Professionals, Business Executives

Virtuelles Training: Value Based Selling



Nach Abschluss dieses Trainings verstehen die Grundlagen des Value Based Selling und sind in der Lage wichtige Werttreiber Ihrer Kunden zu identifizieren. Dadurch ist es Ihnen möglich einen Mehrwert in jeder Kundeninteraktion geschickt zu positionieren und mit Hilfe dieses Verkaufsansatzes Ihre Kunden vom Kauf zu überzeugen.

Themen:

Warum Value-Based Selling, verschiedene Wertebenen, Dekonstruktion des Wertes, unterschiedlicher Rollenwert & unterschiedliche Wertebenen

Lernziele

- Die Bedeutung von Value Selling bei Kundeninteraktion
- Unterscheidung zwischen Grundursachen, Symptomen und Geschäftsfaktoren als Wertebene
- Die Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Wertschöpfungsebenen abbauen, um die tatsächlichen Kundenbedürfnisse zu identifizieren
- Verstehen von Rollen in einem Unternehmen und Auswirkungen auf Wertigkeitsstufen



Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Berater, Sales & Presales Profis

Virtuelles Training: Werbebotschaften



In diesem interaktiven virtuellen Training lernen Sie innovative Präsentationstechniken, um Werbebotschaften mit visuellem Storytelling effektiver zu vermitteln. Durch den Einsatz visueller Techniken wie Whiteboarding lernen Sie, Kunden aktiv in Ihr ansprechendes Verkaufsgespräch einzubeziehen. Auf diese Weise hebt sich Ihr Sales Pitch von allen anderen ab und bleibt Ihren Kunden lange im Gedächtnis.

Themen:

Whiteboarding im Verkaufsprozess, Ihre visuelle Bibliothek, Struktur Ihres Whiteboardings, Tools für das digitale Whiteboarding

Lernziele

- Visualisieren Sie Herausforderungen durch Whiteboarding
- Identifizieren Sie, wann Whiteboarding im Verkaufsprozess der IT-Lösung angemessen ist
- Eine Sammlung von handgezeichneten Visuals mit häufig verwendeten Geschäftsbegriffen aufbauen
- Ihre Whiteboards nach der Challenges-Solution-Benefits-Struktur gestalten
- Hardware- und Softwareausrüstung für digitale Whiteboards



Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Consultants, Sales & Presales Professionals, Business Executives

Virtuelles Training: Vertriebskennzahlen



Dieses interaktive virtuelle Training hilft Ihnen, Ihr Verständnis von Kennzahlen im Vertrieb zu verbessern. Sie lernen die Performance Ihrer Kunden anhand von bestimmten KPIs zu beurteilen und zu bewerten. Dadurch sind Sie in der Lage die Bedingungen und Möglichkeiten, die einen Deal-Abschluss begünstigen, vorzeitig zu erkennen.

Wir werden uns folgende Themen ansehen:

Vorteil eines guten finanziellen Verständnisses im Verkauf, Lesen und Verstehen von Abschlüssen, Beurteilung der finanziellen Situation (KPIs und Kennzahlen) eines Unternehmens.

Lernziele

- Abschlüsse von Unternehmen lesen und verstehen
- KPIs und Kennzahlen identifizieren, die als Indikatoren für einen Abschluss wichtig sind
- Verkaufschancen aus den Bilanzen Ihrer Kunden ablesen
- Erstellen eines Nutzenversprechens auf Basis von auf Fakten und KPIs



Details



Dauer: 90 Minuten



Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer



Art des Trainings: Virtual Training in Adobe Connect



Sprache: Deutsch, Englisch



Für wen: Consultants, Sales & Presales Professionals, Business Executives



PDAgroup GmbH

Rennweg 1, Postfach 199
A 6020 Innsbruck, Austria
Mobile: +43 699 12385522

PDAgroup.net

Folgen Sie uns online:



Copyright PDAGroup GmbH

All Rechte vorbehalten.

Englisch:

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of PDAGroup GmbH. The information contained herein may be changed without prior notice.

All other product and service names mentioned and associated logos displayed are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

The information in this document is proprietary to PDAGroup GmbH. This document is a preliminary version and not subject to your license agreement or any other agreement with PDAGroup GmbH. This document contains only intended strategies, developments, and functionalities of the PDAGroup® product and is not intended to be binding upon PDAGroup GmbH to any particular course of business, product strategy, and/or development. PDAGroup GmbH assumes no responsibility for errors or omissions in this document. PDAGroup GmbH does not warrant the accuracy or completeness of the information, text, graphics, links, or other items contained within this material. This document is provided without a warranty of any kind, either express or implied, including but not limited to the implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement.

PDAGroup GmbH shall have no liability for damages of any kind including without limitation direct, special, indirect, or consequential damages that may result from the use of these materials. This limitation shall not apply in cases of intent or gross negligence.

The statutory liability for personal injury and defective products is not affected. PDAGroup GmbH has no control over the information that you may access through the use of hot links contained in these materials and does not endorse your use of third-party Web pages nor provide any warranty whatsoever relating to third-party Web pages

Deutsch:

Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch PDAGroup GmbH nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

In diesem Dokument erwähnten Namen von Produkten und Services sowie die damit verbundenen Firmenlogos sind Marken der jeweiligen Unternehmen. Sollten die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Sollten in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind Eigentum von PDAGroup GmbH. Dieses Dokument ist eine Vorabversion und unterliegt nicht Ihrer Lizenzvereinbarung oder einer anderen Vereinbarung mit PDAGroup GmbH. Dieses Dokument enthält nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Funktionen des PDAGroup® - Produkte und ist für die PDAGroup GmbH nicht bindend, einen bestimmten Geschäftsweg, eine Produktstrategie bzw. -entwicklung einzuschlagen. PDAGroup GmbH übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen in diesen Materialien. PDAGroup GmbH garantiert nicht die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderer in diesen Materialien enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. ein., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

PDAGroup GmbH übernimmt keine Haftung für Schäden jeglicher Art, einschließlich und ohne Einschränkung für direkte, spezielle, indirekte oder Folgeschäden im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Unterlagen. Diese Einschränkung goldgeprägtem nicht bei Vorsatz oder Gröber Fahrlässigkeit.

Sollten die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder die Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von PDAGroup GmbH, und PDAGroup GmbH unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.