



DIGITAL HUNTER

Digital Education Services

Unsere Kaderschmiede für das Zeitalter der Digitalisierung



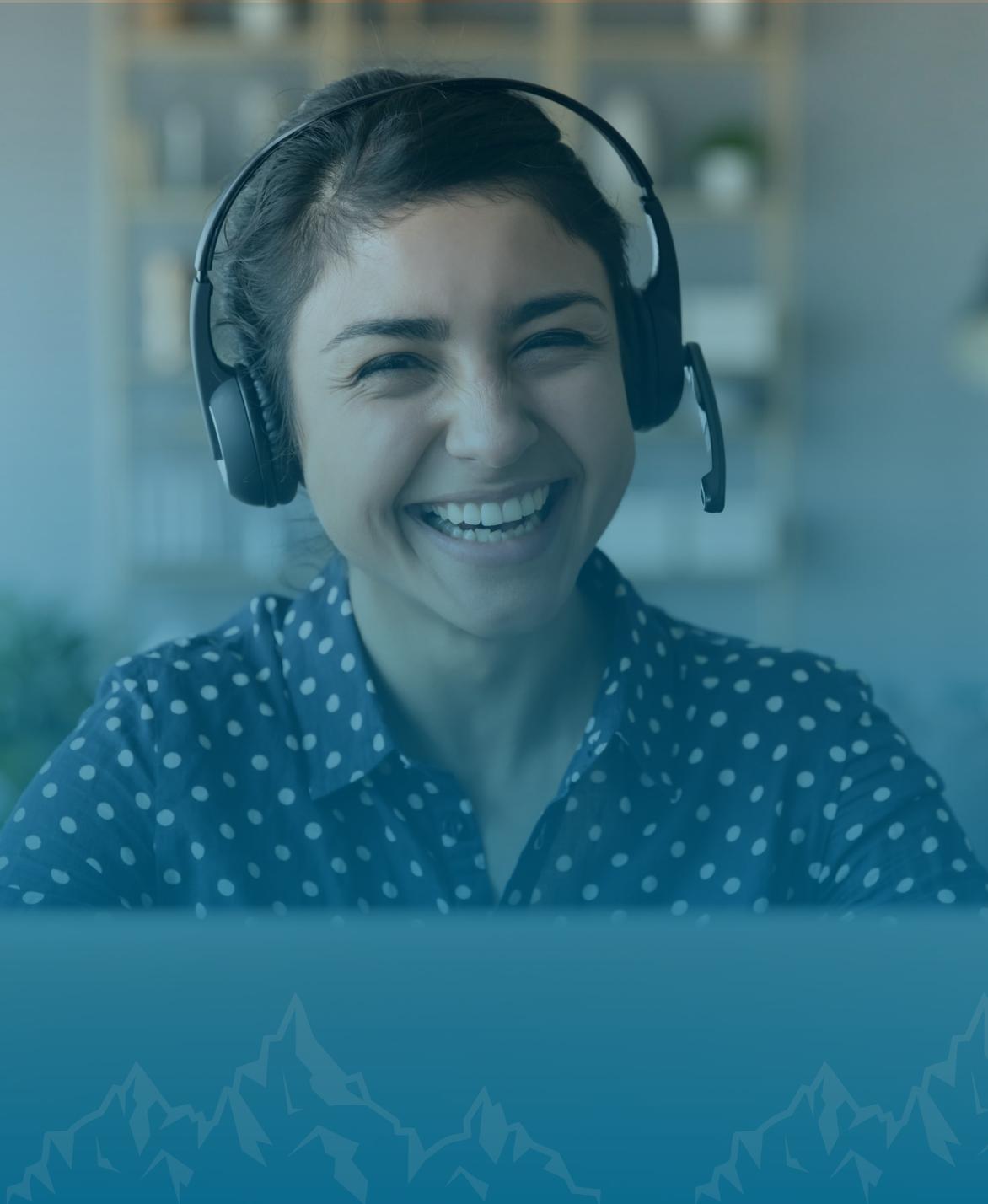
Unser Angebot richtet sich an:

Unternehmen und deren Mitarbeiter, die sich zukunftsfähig aufstellen wollen!

Dabei ist es egal, ob bereits digitale Beratungen durchgeführt werden und/oder eine eigene Beratungssoftware vorhanden ist.

Wir machen unsere Teilnehmer fit für eine Beratung 4.0 und für eine erfolgreiche digitale Zukunft!





Inhalte unserer Akademie

- Kundengespräche im digitalen Umfeld
- Beratungskompetenz digitaloptimiert einsetzen
- Beratungssysteme intuitiv nutzen
- Sicheres und natürliches Auftreten vor der Kamera
- Eigene Körpersprache optimal in Szene setzen
- Digitale Abschlusstechniken stärken
- Grundlagen des Datenschutzes

Kursdauer: 8 Wochen aufgeteilt in 20 Zeitstunden



Module im Detail



Grundlagen der digitalen Beratung

- Mindestanforderungen Hard und Software (Lokale Infrastruktur)
- Technische Voraussetzungen für digitale Beratungen
- Vorbereitung in der digitalen Beratung (Mind Set)
- Darstellung und Auffindbarkeit im Web (Positionierung, Social Selling)
- Die eigene Positionierung (Körpersprache, Auftreten vor der Kamera)



Techniken & Methoden der Kundenrecherche/-gewinnung

- Methoden Kundengewinnung/-recherche
- Bearbeitung Social Media Profile (Anleitung "100 Tage Brief")
- Einstellung und Umsetzung von Neu- und Bestandskundenakquise
- Wie begeistere ich Bestands- und Neukunden zur digitalen Beratung
- Vereinbarung und Nachbereitung von digitalen Beratungen
- Einwandbehandlung richtig umsetzen
- Potenzialanalyse (Kundenerwartungen klären und verstehen)



Grundlagen der Gesprächsführung

- Digitaler Dialog (Gesprächstechniken- und Strukturen richtig einsetzen)
- Gesprächsführung (Was sind die richtigen Fragen)
- Lösungspräsentation (Lösungsorientierte Nutzen-Argumentation)
- Einwandbehandlung (DAF-Methode)



Module im Detail



Abschluss stärken

- Preisverhandlung (Do's and Dont's)
- Abschluss (Methodik und Technik - Die Kunden sicher zum Abschluss führen)
- Empfehlungen (Neue Chancen durch zufriedene Kunden)



Grundlagen des Datenschutzes (DSGVO)

- Einführung in die Grundlagen der DSGVO
- Allgemeine Grundsätze des Datenschutzes
- Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung
- Rechte des Betroffenen
- Pflichten des Verantwortlichen



Certified Professional Sales Academy

- Mit Kontinuität zum Verkaufsprofi
- 22 Module mit Videos, Übungen, Workbooks und Impulsen



Praxis

- 2 Module
- Praktische Erfahrung im Umgang mit einer digitalen Beratungssoftware



Zertifizierung

Nach Absolvierung des Lehrgangs erwerben die Teilnehmer die **Beurkundung Digitalberater** und die **Qualifikation** um an der **Abschlussprüfung zertifizierter Digitalberater** teilzunehmen.

Die Abschlussprüfung ist kein fester Bestandteil dieses Lehrgangs und wird durch die Deutsche Verkäuferschule GmbH für unsere Lehrgangsteilnehmer **im Nachgang kostenfrei** angeboten.

Das Zertifikat ist **europaweit anerkannt**. Die Akkreditierung erfolgt durch die CertEuropa GmbH. CertEuropa ist eine deutsche akkreditierte Zertifizierungsstelle mit Standorten in Kassel, München und Shanghai, sowie einer Vertretung in der Schweiz.



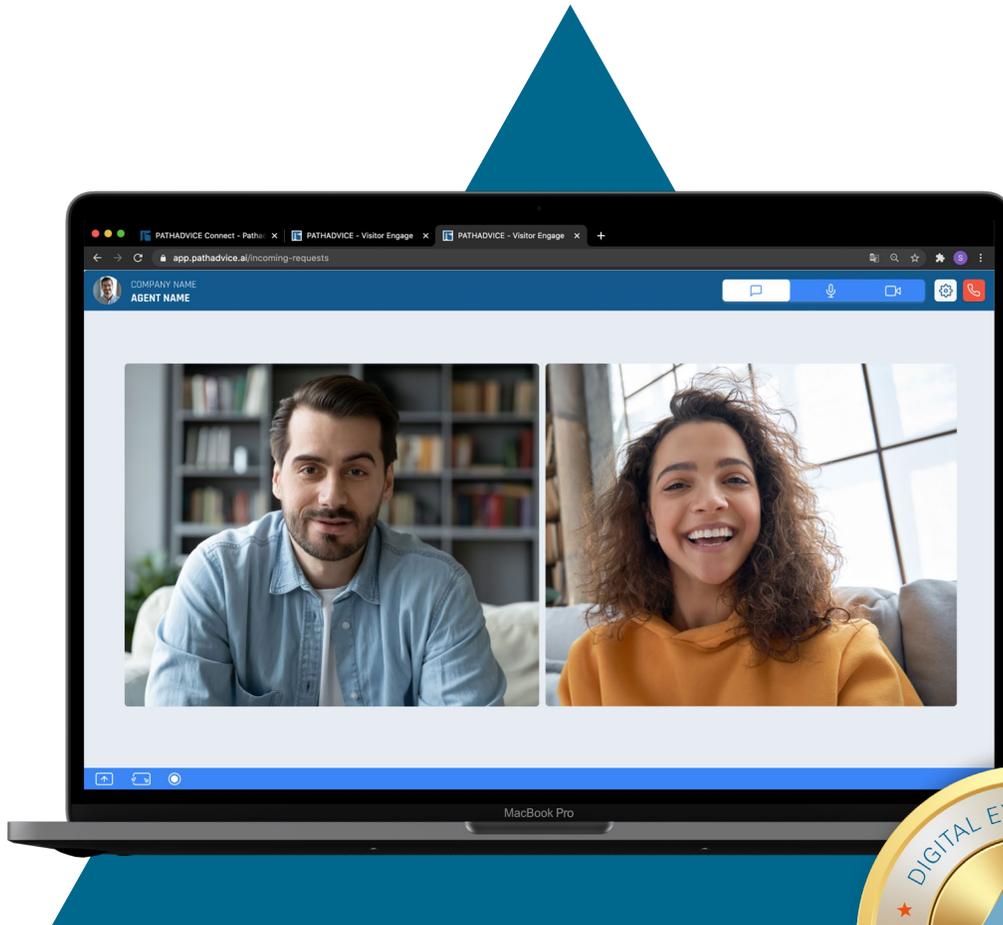
Unsere Services sind Ihre Lösung

Vereinbaren Sie einen Termin für ein persönliches Gespräch.

Wir analysieren Ihren Bedarf und machen Ihnen Vorschläge zu passenden Aus- und Weiterbildungsangeboten.

Unsere erfahrenen Mitarbeiter unterstützen Sie auf dem Weg zum perfekten digitalen Kundenerlebnis.

Überraschen Sie Ihre Kunden durch perfektionierte Digitalansprache und sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile.





Jürgen Winkler

Geschäftsführer



+423 399 47 70



office@digital-ausbildung.de



www.digital-ausbildung.de

