

Weßling am See

Klaus Spiegel

Dipl. Ing.
Elektrotechnik



Ihr Trainer, Coach und Berater für

Absatzförderung
Key Accounting
Projekt-Management
Markt und Strategie
Business Planning

Mein Background

30 Jahre internationale Führungserfahrung in der
HighTech-Industrie in Konzernen und Mittelstand

Branchen

Telecom-Industrie
Technische Datenverarbeitung und CAD
Automationstechnik und Bildverarbeitung
Automotive-Industrie
Transport und Logistik
Luft- und Raumfahrt

Klaus Spiegel
sms Sales & Marketing Support
Adelbergweg 20 A
D-82234 Weßling bei München
Germany

Tel. + 49 - 8153 - 908 95 82
Fax + 49 - 8153 - 908 95 83
Mobil + 49 - 172 - 707 57 06

Email info@sms-ks.de

sms

Sales & Marketing
Support
Klaus Spiegel

**Online-Demos
überzeugend
gestalten**

Skript und Dramaturgie
Aufbau und Spannungsbogen
Rhetorik und Interaktion

sms

Sales & Marketing
Support
Klaus Spiegel

www.sms-ks.de

Online-Demos überzeugend gestalten

Ein **sms**-Impuls-Seminar

Seminarablauf

In 5 Schritten zum Erfolg

Vor dem Seminar

- 1 Formulierung von Kernaussagen und Zielsetzungen gemeinsam mit Ihrem Produktmarketing
- 2 Die Teilnehmer bereiten mit einer Anleitung ihre geplanten Webinare in Kurzform (10 min) vor und bringen ihre Ideen, Umsetzungen und Skripts zum Seminar mit.

Ganztags-Seminar

- 3 Vormittags werden Besonderheiten, Aufgabenstellung, Problematik und Lösungen interaktiv erarbeitet und auf den Punkt gebracht. (Flipchart und animierte ppt-Präsentation).
- 4 Nachmittags führen alle Teilnehmer ihre Kurzdemos live vor (Nebenraum und entsprechende technische Ausstattung erforderlich). Diese werden anschließend von den Teilnehmern gemeinsam beurteilt und verbessert.

Nach dem Seminar (optional)

- 5 Fertig ausgearbeitete Webinare können zu einem späteren Zeitpunkt zur Qualitätskontrolle nochmals remote vorgeführt werden. Sie werden danach telefonisch beurteilt.

Software, komplexe Geräte, aber auch einfache Gadgets werden im Internet zunehmend über Online-Demos und Webinare vorgeführt und erläutert.

Das Spektrum reicht von vorher aufgezeichneten Demos, über regelmäßige Life-Webinare mit wechselnden Themen bis zu richtigen „Online-Messen“ über mehrere Tage mit festen Programm und parallelen Sessions.

Zuschauer können entweder nur passiv teilnehmen, über Emails während der Session Fragen stellen oder sogar einen Sprach- und Videodialog führen.

Webinare eignen sich somit vorzüglich, einen großen Kreis von Interessenten und potentiellen Kunden ohne die örtlichen Begrenzungen und Kosten einer Messe auf äußerst preiswertem Weg über Ihre Produkte und Dienstleistungen zu informieren.

Doch wie stellen Sie sicher, dass Ihr Webinar möglichst viele Teilnehmer, die Ihnen weitgehend unbekannt sind, gezielt anspricht, nachhaltiges Interesse generiert und einen Verkaufsprozess einleitet?

Genau das lernen Ihre Mitarbeiter, die Ihre Demos vorbereiten und durchführen sollen, in diesem eintägigen, interaktiven Seminar mit viel Gruppenarbeit, Diskussion, Spaß und gegenseitigem Feedback.

Seminarinhalte

Theorie und Praxis

Zur Einführung werden die Erwartungen und Ziele der geplanten Webinare erörtert.

Danach wird das klassische Vertriebs- und Messengespräch mit den Einschränkungen einer Online-Demo verglichen und aus diesem Vergleich Anforderungen und Möglichkeiten einer Webinar-Gestaltung abgeleitet.

Zehn detaillierte Richtlinien und Empfehlungen erleichtern die Gestaltung einer Webinar-Dramaturgie. Mit MVN-Argumentationsketten (Merkmal-Vorteil-Nutzen) werden die USPs ihrer Produkte klar herausgestellt. Mit gezielt gesetzten Höhepunkten bleiben Spannung und Aufmerksamkeit der Zuschauer bis zum Schluss erhalten.

Der in der Regel fehlende Rückkanal wird durch einen „Dialog-Monolog“ kompensiert: durch selbst gestellte Fragen, ständige verbale Einbeziehung der Teilnehmer und einfache, klare Wortwahl und Satzaufbau.

Stimmführung und -modulation kommen hierbei eine entscheidende Bedeutung zu. Diese werden die in der Schulung geübt und ihre Wirkung erprobt.

Soll die Demo im Team erfolgen, werden auch die erweiterten Möglichkeiten einer Präsentation zu zweit erarbeitet.