



TIM CORTINOVIS

Automatisch mehr Kunden



Mindset im digitalisierten Vertrieb

Vortragsexposé

Digitalisierung automatisiert Abläufe im Vertrieb. Dadurch wird ein anderes Mindset bei den Mitarbeitern erforderlich. Vertriebler verkaufen nicht mehr einzelne Produkte oder Dienstleistungen, sondern Rahmenverträge. Ihre Bedeutung steigt und damit sollte auch ihr Standing steigen, um beim potentiellen Kunden die nötige Glaubwürdigkeit zu erzielen.

Aber wie können wir das erreichen?

Ein wesentlicher Schritt auf dem Weg dahin ist, dem Kunden auf Augenhöhe zu begegnen und tatsächlich einen offenen Dialog zu führen. Dieser Vortrag gibt den entscheidenden Impuls auf dem Weg in diese Richtung.

Inhalte:

- **Einführung:** Wie sieht B2B-Vertrieb aktuell aus? Was erwarten Kunden? (Kundenorientierung, Kunden kaufen Nutzen, Offener Dialog auf Augenhöhe)
- **Leadmanagement** und Marketing-Automatisierung: Aus welchen Prozessschritten besteht Vertrieb? Was kann davon automatisiert werden?
- **Mit dem Kunden in Kontakt treten oder bleiben** - Wie nutze ich Social Media - Kanäle, um Leads zu finden oder mit bestehenden Kunden in Kontakt zu treten?
 - **A Hacker´s Mindset:** Was ist eigentlich datengetriebener Vertrieb? Welche Fähigkeiten brauche ich, worauf muss ich achten?

Unsere Teilnehmer waren begeistert von den Einblicken in die ganz aktuellen Trends der Digitalisierung im Vertrieb. Ich wünsche noch vielen anderen Veranstaltungsteilnehmern, dass Sie in den Genuss eines Vortrages von Ihnen kommen!

Dr. Tilman Welther,
Herausgeber
Fondszeitung



+ 49 162 66 40

post@cortinovis.d

cortinovis.de



- **Die Deals werden größer** - Standing verbessern. Was kann ich tun, um mein Standing beim Kunden zu verbessern? (Aktives Zuhören, Verbindlichkeit aufbauen, Position des Kunden einnehmen)
- **Qualität statt Quantität** - Digitalisierung verschafft dem Vertrieb mehr Zeit. Wie bringe ich mehr Qualität in meine Kundenbeziehungen?

Ihr Referent

Seit mehr als 19 Jahren ist Tim Cortinovic erfolgreich im internationalen Vertrieb und Marketing tätig. Und genauso lange ist er schon fasziniert von den Möglichkeiten, die digitale Techniken zur Automatisierung dieser Bereiche bieten. Seinen Vorträgen merkt man an, dass er schon als Fernsehmoderator und Romanautor erfolgreich war. Er ist

Mitglied der renommierten German Speaker Association und wird im Deutschen Rednerlexikon geführt.



Vortragsdauer Nach Ihren Vorgaben

Setzen Sie diesen Vortrag gezielt ein:

- als Icebreaker auf einer Vertriebskonferenz,
- auf einer Führungskräfte tagung,
- als Programm-Highlight auf Kundenveranstaltungen,
- als Abwechslung in Jahrestagungen.
- ...

Preis 4.000,- zuzüglich USt. und Anreise

Sprachen Deutsch, Englisch, Spanisch

Kontakt Tim Cortinovic,
0162 – 66 40 505
post@cortinovic.de
Bartensteiner Weg 2 - 22049 Hamburg

TIM CORTINOVIS

Automatisch mehr Kunden

Auch im Thema Digitalisierung des B2B-Vertriebs setzte er wichtige Impulse bei uns!

Christoph Bäckerauf,
Cloud Business
Developer, Arvato
Systems

+ 49 162 66 40

post@cortinovic.de

cortinovic.de