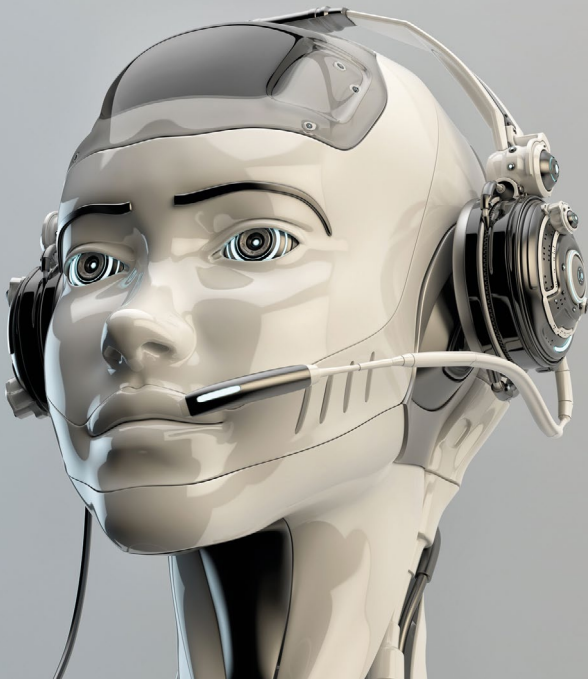




SALES
GOES
DIGITAL.

NOW



SALES GOES DIGITAL. NOW
VERTRIEBS-WORKSHOP
HANDS-ON IM DIGITALEN SALES-LAB

pionierfabrik

MITEINANDER – RICHTUNGSWEISEND – VORAUSS

SALES GOES DIGITAL. NOW

Nutzen Sie im Sales-Umfeld eine hochwirksame DIGITAL SALES EXCELLENCE zur Kundenüberzeugung & Effizienzsteigerung im Vertriebsprozess. Lassen Sie sich in unserem DIGITAL SALES-LAB live inspirieren. Erleben Sie mit HANDS-ON, was heute bereits alles möglich ist. Und holen Sie sich METHODEN, TOOLS und VORGEHENSWEISEN, die Ihnen selbst und Ihren Vertriebssteams zu besseren Trefferquoten und Ergebnissen verhelfen.

Dieser Workshop lebt durch die zwei Experten. Harald Klein seit Jahren einer der Spitzentrainer für Preisverhandlung & Neukundengewinnung und Thomas Barsch als Spezialist für die digitale Welt. Und genau diese Mischung macht den Wert der Veranstaltung aus. Es werden zahlreiche Beispiele „der alten Welt“ gezeigt, um im Anschluss mit den digitalen Möglichkeiten der „neuen Welt“ angereichert zu werden.

Die Veranstaltung umfasst zwei Tage. Am ersten Tag werden wir Ihnen „strategische“ und am zweiten Tag „operative“ Vertriebsthemen vorstellen, mit Ihnen diskutieren sowie gemeinsam erarbeiten und weiterentwickeln.

DI E BEIDEN VERANSTALTUNGSTAGE SIND ZUSAMMEN ODER AUCH EINZELN BUCHBAR.

Die Experten



Harald Klein
Vertriebs- und Preisverhandlungsexperte



Thomas Barsch
IT & Digital Sales Excellence Experte

STUTT GART	10. – 11. JULI 2018
BERLIN	26. – 27. SEPTEMBER 2018
FRANKFURT	21. – 22. NOVEMBER 2018
ZÜRICH	14. – 15. JANUAR 2019
WIEN	12. – 13. FEBRUAR 2019
MÜNCHEN	21. – 22. MÄRZ 2019

Teilnahmegebühr:

- Beide Tage: EUR 1.760,- / CHF 2.300,-
- Einzeltag: EUR 980,- / CHF 1.300,-
zzgl. USt

Veranstaltungs-Homepage

[HTTPS://SALES-GOES-DIGITAL.COM/](https://sales-goes-digital.com/)



Warum buchen?

- Networking & Erfahrungsaustausch
- Entscheidungshilfen für Methoden & Tools
- Neutraler Leistungsvergleich nach Vertriebskriterien
- Sofort mehr Vertriebseffizienz – strategisch und operativ
- Praxisbeispiele „Alte Welt – neue Welt“ für alle Phasen im Vertriebsprozess
- Hands-On-Methodik
- Digital Sales-Lab live erleben und erproben
- Einmaliges Experten-Tandem aus Vertriebs und Preisverhandlungsexperte und IT & Digital Sales Excellence Experte

#SGDN