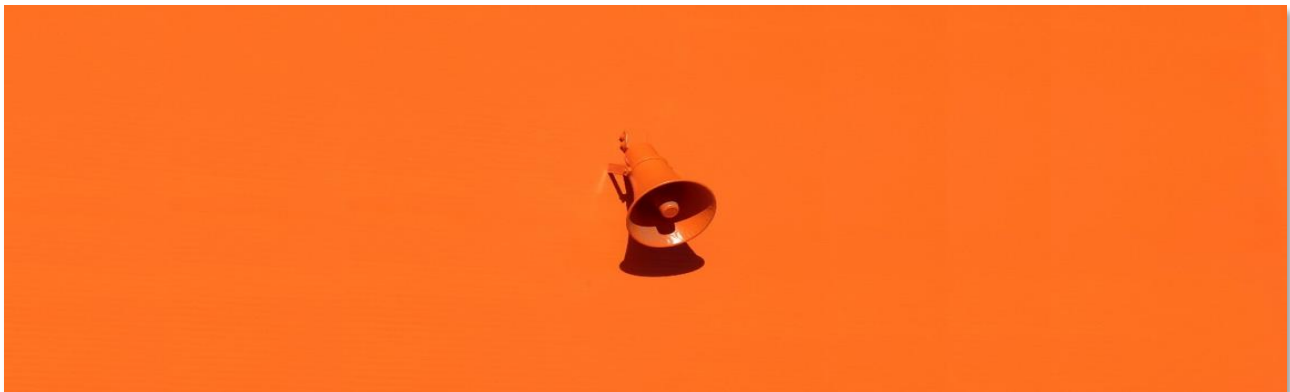


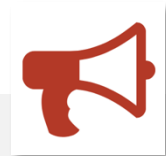


ONLINE SEMINAR Vertrieb & Verkauf



«Es hat sich AUSVERKAUFT!»

Wie man mit dem HUMAN DECISION DESIGN MODEL® erfolgreich Kaufentscheide verhaltensökonomisch gestaltet



Das Wichtigste in Kürze

- Weiterbildung für Vertriebsmitarbeitende in der Gestaltung von Kaufentscheidungen
- 2 halbtägige Module als Online Seminare
- Vortrag, Diskussion, Live-Experimente mit den Teilnehmenden und gemeinsame Bearbeitung von Fallstudien
- Sie lernen die menschlichen Entscheidungsmuster und die Methoden der Entscheidungsgestaltung kennen
- Sie verbessern Ihre Abschlussraten, Kommunikationsmittel und das Wissen über Ihre Kunden
- Sie erhalten ein persönliches Teilnahmezertifikat
- Sie erhalten Zugang zu unserer online Wissensplattform mit zusätzlichen Inhalten

Inhalt

Wie entscheiden Kunden? Warum kaufen sie das eine Produkt nicht aber das andere? Worauf achten unsere Kunden und was ist ihnen wichtig? Wie kann ich meine Chancen erhöhen, dass der Kunde bei mir kauft? Wie steigern ich meinen Erfolg systematisch, ohne härter und mehr dafür arbeiten zu müssen?

Wenn Sie sich diese und ähnliche Fragen in Ihrem Arbeitsalltag stellen, dann sind Sie hier genau richtig. Diese und viele weitere Fragen rund um die Entscheidungsmuster Ihrer Kunden sowie zur Steigerung Ihres persönlichen Erfolgs werden in diesem Seminar beantwortet.

Sie erfahren auf interaktive Weise anhand vieler Experimente, wie wir Menschen entscheiden und dass diese Entscheide vorhersehbaren Mustern folgen. Dank der Vorhersehbarkeit lassen sich unsere Entscheidungen nicht nur prognostizieren, sondern auch aktiv gestalten.

Mit unserem HUMAN DECISION DESIGN MODEL® lernen Sie ein hervorragendes Hilfsmittel kennen, welches Ihnen nicht nur unsere Entscheidungsmuster einfach zusammenfasst, sondern Ihnen die Methoden erschliesst, mit denen Sie die Entscheidungen Ihrer Kunden aktiv gestalten können. Mit diesem Wissen bestückt, werden Sie Ihren Erfolg im Vertrieb nachweislich steigern. Umgehend und nachhaltig.



Lernziele

- Sie kennen den Homo oeconomicus und wissen was rationale Entscheide sind
- Sie kennen das verhaltensökonomische Modell des Homo irrationalis und lernen, wie Menschen vom rationalen Ideal abweichen
- Sie lernen menschliche Entscheidungsmuster anhand Ihrer eigenen Entscheidungen kennen
- Sie lernen das HUMAN DECISION DESIGN MODEL® und die Anwendung im Vertrieb kennen
- Sie kennen zentrale Methoden der Entscheidungsgestaltung und deren Einsatzmöglichkeiten
- Sie erfahren vielfältige Anwendungsbeispiele im Vertrieb (Verkauf, Marketing, Webseiten, etc.)
- Sie können das erworbene Wissen einfach in Ihren Arbeitsalltag integrieren und Ihren Erfolg umgehend steigern

Aufbau und Inhalt

Modul 1 Menschliche Entscheidungen	Online Seminar 4h <ul style="list-style-type: none">• Vorstellung & Erwartungen der Teilnehmenden• Einführung Verhaltensökonomie & menschliche Entscheidungsmuster• Live-Experimente mit den Teilnehmenden• Einführung Entscheidungsgestaltung & HUMAN DECISION DESIGN MODEL®• Diskussions- & Fragerunde• Transferauftrag für das Modul 2
Modul 2 Entscheidungsgestaltung	Online Seminar 4h <ul style="list-style-type: none">• Vorstellen Transferauftrag & gemeinsame Lösungsentwicklung• Anwendungsbeispiele aus der Praxis• Vertiefung HUMAN DECISION DESIGN MODEL®• Vertiefung Entscheidungsgestaltung – Hilfsmittel und Instrumente• Gemeinsame Fallstudien inkl. Diskussionsrunde• Fragen & Abschluss
Seminarleitung	Reto Blum <ul style="list-style-type: none">• Entscheidungsarchitekt & Verhaltensökonom• Dozent & Keynote Speaker• 20 Jahre Vertriebserfahrung



Ihr Mehrwert

- Sie verstehen besser wie Ihre Kunden entscheiden
- Sie können Einfluss auf die Entscheidungen Ihrer Kunden nehmen
- Sie steigern Ihre Abschlussquoten und werden noch erfolgreicher
- Sie steigern Ihren Wert im Unternehmen und Ihre Marktfähigkeit
- Sie arbeiten für Ihren Erfolg inskünftig nicht härter und mehr, sondern effektiver

Zielgruppe und Voraussetzung



Dieses Seminar wurde eigens für Vertriebsexperten aus den diversen Bereichen wie Verkauf & Beratung, Vertriebsmanagement, Marketing, Productmanagement oder Online Sales entwickelt. Vorkenntnisse in diesen Bereichen sind hilfreich aber nicht zwingend. Vorkenntnisse in Entscheidungsgestaltung sind nicht notwendig. Wir setzen voraus, dass Sie Interesse an menschlichen Entscheidungen mitbringen und sich fragen, wie Sie Ihre geschäftlichen Ziele noch systematischer und einfacher erreichen können.

Detailinformationen

Dauer	Online Tagesseminar
Termine	Durchführungstermine gem. Homepage www.humandecisiondesign.com
Kursgrösse	Der Kurs wird ab 7 Teilnehmenden durchgeführt
Kurskosten	CHF 890.--
Hilfsmittel & Tools	Meetingsoftware: Zoom Technik: stabile Internetverbindung, Headset
Anmeldung	Das Seminar ist direkt buchbar unter www.humandecisiondesign.com/weiterbildung Bei Fragen sind wir unter info@hddm.ch erreichbar Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie die Detailinformationen per Email. Im Verhinderungsfall bitten wir Sie um Abmeldung via info@hddm.ch Abmeldungen sind bis 14 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei möglich. Alle Teilnahmebedingungen finden Sie in unseren AGBs

*Auf Wunsch können wir das Seminar auch physisch als Tagesseminar anbieten. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Weitere Seminare

Das Seminar „Es hat sich AUSVERKAUFT!“ ist Ihr idealer Einstieg in die Entscheidungsgestaltung im Vertrieb. Zur Vertiefung spezifischer Vertriebsaspekte wie Marketing, Productmanagement, Pricing oder Online Sales bieten wir Ihnen weitere Seminare für Experten/innen in den genannten Bereichen.

Wir empfehlen Ihnen insb. die nachfolgenden Weiterbildungen:

- Weiterbildung Direct Marketing: „Traumkonversionen werden Realität!“
- Weiterbildung Erfolgreiche Webseiten: „Webseite als Erfolgsfaktor“
- Weiterbildung Erfolgreiche Preisstrategien: „Das wäre Ihr Preis gewesen“
- Weiterbildung Erfolgreiche Produkte: „Das unwiderstehliche Produkt“

Unser komplettes Weiterbildungsangebot und weitere Informationen zu unseren Dienstleistungen insb. auch für Trainer und Unternehmen finden Sie unter www.humandecisiondesign.com.

Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt und Beratung

Reto Blum / Michael Frey
Telefon 056 245 35 25
E-Mail: info@hddm.ch
www.humandecisiondesign.com
[Linkedin](#)



Human Decision Design GmbH
Institut für Entscheidungsgestaltung

Neuackerstrasse 3
5408 Ennetbaden AG