HDDM Sales
Erfolg im Vertrieb

SEMINAR
Direct Marketing

«Traumkonversionen werden Realität!»

Wie man mit dem HUMAN DECISION DESIGN MODEL® Mailings & Newsletter optimiert und die Konversionsraten garantiert steigert

Das Wichtigste in Kürze

- ☑ Weiterbildung für Marketing- und Vertriebsfachleute in der Gestaltung von absatzorientierten Kommunikationsmitteln (Mailings, Newsletter, Offerten, Briefe)
- ☑ 3 halbtägige Module als Onlineseminare
- ☑ Vortrag, Diskussion, Live-Experimente mit den Teilnehmenden und gemeinsame Bearbeitung von Fallstudien
- ☑ Sie lernen die menschlichen Entscheidungsmuster und die Methoden der Entscheidungsgestaltung kennen
- ☑ Sie lernen verhaltensökonomische Inhalts-, Gestaltungs- und Nutzenkonzepte für Kommunikationsmittel zu erstellen, welche die Abschlussraten deutlich steigern
- ☑ 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? Wie kann ich meine Chancen erhöhen, dass der Kunde bei mir kauft? Wie steigere ich den Erfolg (Konversion) meiner absatzfördernden Massnahmen wie Mailings, Newsletter, Offerten oder Kundenbriefe systematisch, ohne mehr Rabatte zu gewähren oder mehr Geld auszugeben?

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 in Ihrem konkreten Arbeitsalltag 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.

HDDM Sales
Erfolg im Vertrieb

Mit unserem **HUMAN DECISION DESIGN MODEL®** lernen Sie ein hervorragendes Hilfsmittel kennen, welches Ihnen nicht nur unsere Entscheidungsmuster einfach zusammenfasst, sondern Ihnen diejenigen Methoden erschliesst, mit denen Sie die Entscheidungen Ihrer Kunden aktiv gestalten können. Mit diesem Wissen bestückt, lernen Sie hier verhaltensökonomische Inhalts- und Gestaltungskonzepte für die häufigste Direct Marketing Massnahmen zu entwickeln, die zu nachweislich mehr Abschlüssen führen werden.

Lernziele

- ☑ Sie lernen Ihre eigene Entscheidungskompetenz anhand Live-Experimente besser kennen
- ☑ Sie lernen wie Kunden wirklich entscheiden und nicht wie sie gem. Lehre entscheiden sollten
- ☑ Sie lernen das HUMAN DECISION DESIGN MODEL® und die Anwendung im Vertrieb kennen
- ☑ Sie lernen absatzfördernde Kommunikationsmittel verhaltensökonomisch zu gestalten
- ☑ Sie erfahren vielfältige Anwendungsbeispiele aus diversen Branchen
- ☑ Sie erarbeiten eine optimale Vorlage für Ihre individuellen Kommunikationsmittel
- ☑ Sie erzielen höhere Abschlussraten und werden systematisch erfolgreicher

Aufbau und Inhalt

Modul 1 **Menschliche Entscheidungen**	Online Seminar 3h • Vorstellung & Erwartungen der Teilnehmenden • Einführung Verhaltensökonomie & Live-Experimente • Einführung HUMAN DECISION DESIGN MODEL® - Entscheidungsmuster • Diskussions- & Fragerunde • Transferauftrag für das Modul 2
Modul 2 **Entscheidungs-gestaltung**	Online Seminar 3h • Vorstellen Transferauftrag & gemeinsame Lösungsentwicklung • Anwendungsbeispiele aus der Praxis • Vertiefung HUMAN DECISION DESIGN MODEL® - Hilfsmittel & Instrumente • Transferauftrag für das Modul 3
Modul 3 **Inhalts-, Gestaltungs- und Nutzenkonzepte**	Online Seminar 3h • Vorstellen Transferauftrag & gemeinsame Lösungsentwicklung • Anwendungsbeispiele aus der Praxis • Aufbau Inhalts-, Gestaltungs- & Nutzenkonzept für Mailings & Newsletter • Fragen & Abschluss
Seminarleitung	Reto Blum • 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

HDDM Sales
Erfolg im Vertrieb

Zielgruppe und Voraussetzung

Dieses Seminar wurde eigens für Experten/innen aus den Bereichen Marketing, Direct Marketing, Online Sales, Sales Management und Kommunikation 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 Seminar 3 Module (je 3h)
Termine	Durchführungstermine auf Anfrage unter info@hddm.ch
Kursgrösse	Der Kurs wird ab 4 Teilnehmenden durchgeführt
Kurskosten	CHF 1090.--
Hilfsmittel & Tools	Meetingsoftware: Zoom Technik: stabile Internetverbindung, Headset
Anmeldung	Bei Fragen sind wir unter info@hddm.ch erreichbar 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

*Bei bestehender Nachfrage können wir das Seminar auch physisch als Tagesseminar anbieten. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Weitere Seminare

Das Seminar „Traumkonversionen werden Realität!“ ist Ihre ideale verhaltensökonomische und kundenzentrierte Weiterbildung für absatzorientierte Kundenkommunikation. Zur Erweiterung des Wissens über menschliche Entscheidungsmuster und die Entscheidungsgestaltung im Vertrieb, empfehlen wir Ihnen insb. die nachfolgenden Weiterbildungen:

- ☑ Weiterbildung Vertrieb & Verkauf: „Es hat sich AUSVERKAUFT!“
- ☑ 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

SCAN ME

Human Decision Design GmbH
Institut für Entscheidungsgestaltung

Burghaldeweg 1
5024 Küttigen