



## Professionell verkaufen in virtuellen Meetings

Strukturiert auftreten, Bedürfnisse erkennen,  
digital überzeugen

Marketing und Verkauf

NEU!

# Professionell verkaufen in virtuellen Meetings

---

## Strukturiert auftreten, Bedürfnisse erkennen, digital überzeugen

Der digitale Verkauf ist gekommen, um zu bleiben – das Verkaufen im virtuellen Raum stellt viele vor neue Herausforderungen: Wie gelingt ein starker Einstieg, wenn der erste Eindruck über Kamera und Ton entsteht? Wie bringt man Kundinnen und Kunden dazu, dranzubleiben, sich zu öffnen und konkrete Entscheidungen zu treffen – ohne physische Präsenz, Augenkontakt oder spontane Gesprächsdynamik?

Remote-Verkauf braucht mehr als Technikverständnis. Es braucht Präsenz, Struktur, Vertrauen und die Fähigkeit, auch im virtuellen Raum Relevanz zu erzeugen. Wer hier überzeugen will, muss klare Botschaften vermitteln, digitale Tools gezielt einsetzen und Nähe auf Distanz schaffen – vom ersten Klick bis zum verbindlichen Abschluss.

Das Seminar findet online statt, damit die Inhalte direkt im virtuellen Setting erprobt und geübt werden können.

## Referent



### Arne Böhm

Er macht Vertriebstraining, das sofort Wirkung zeigt – praxisnah, hands-on und direkt anwendbar. Als Geschäftsführer mehrerer Unternehmen weiss er, worauf es in der Praxis ankommt, und hat bereits Tausende Teilnehmer begleitet, um ihre Vertriebsleistung spürbar zu steigern. Mit seiner langjährigen Erfahrung als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern kennt er die Herausforderungen moderner Vertriebsstrategien und hilft dabei, sie effektiv in den Alltag zu integrieren. Sein Ansatz ist klar: keine theoretischen Modelle, sondern sofort umsetzbare, handfeste Techniken, die den Unterschied machen. Ob Gesprächsführung, Pipeline-Management oder Markenbotschaft – Arne Böhm vermittelt praxisorientierte Werkzeuge, die direkt im Vertriebsalltag greifen.

## Themenschwerpunkte

- Starke Eröffnung: Aufmerksamkeit und Interesse gewinnen
- Wirkungsvoll präsentieren: Kameraführung, Stimme, Auftreten
- Minimal-Setup: Pragmatische Hardware-Empfehlungen
- Digitale Hook-Techniken: Sofortige Relevanz und Interesse erzeugen
- Digitale Bedarfsanalyse: Relevante Insights platzieren
- Insight-getriebene Fragetechniken zur gezielten Bedarfsanalyse
- Gemeinsame Problemperspektive etablieren («Warum jetzt handeln?»)
- Überzeugend argumentieren im virtuellen Raum
- Struktur und Dramaturgie virtueller Verkaufsgespräche
- Visuelle Tools gezielt zur Verstärkung der Kernbotschaften einsetzen (z.B. Miro)
- Umgang mit Einwänden und Herausforderungen
- Typische Einwände im Remote-Verkauf antizipieren und souverän meistern
- Einsatz von Mini-Stories und Referenzen zur Glaubwürdigkeitssteigerung
- Commitment und Closing im digitalen Verkaufsgespräch
- Klare Abschlussorientierung durch Commitment Frames
- Effektive Follow-up-Strategien (Gesprächszusammenfassung, KI-gestützte Action-Items)

## Nutzen

- Sie lernen, digitale Verkaufsgespräche überzeugend zu eröffnen und vom ersten Moment an Interesse zu wecken.
- Sie können Bedarfe gezielt analysieren, relevante Insights platzieren und eine gemeinsame Problemperspektive entwickeln.
- Sie beherrschen die Dramaturgie virtueller Verkaufsgespräche und setzen visuelle Tools gekonnt ein.
- Sie erkennen typische Einwände im Remote-Verkauf frühzeitig und gehen souverän damit um.
- Sie gewinnen Sicherheit im Abschluss: mit klaren Commitment-Techniken und professionellen Follow-ups.

## Arbeitsmethodik

Kurze Theorie-Impulse, interaktive Übungen, Rollenspiele mit Feedback, Praxis-Transfers, Arbeit mit digitalen Tools (z. B. Miro), Austausch zu Best Practices und individuelle Reflexionen sorgen für eine abwechslungsreiche und lernwirksame Seminarerfahrung.

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Verkaufspersönlichkeiten, die Kundengespräche online führen – sei es aus dem Homeoffice, unterwegs oder im hybriden Setting – und ihre Wirkung, Überzeugungskraft und Abschlussstärke gezielt verbessern wollen.

## Link

➔ [zfu.ch/go/vha](https://zfu.ch/go/vha)

## Professionell verkaufen in virtuellen Meetings

**Preis**  
CHF 900.00

### Termine und Orte

**29.09.2026**  
Interaktives Online-Seminar

Dauer: 1 Tag  
Tag 1: 9.00 – 17.00 Uhr

### Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger  
Anmeldung gelten  
folgende Rabatte:

Ab 2 Buchungen 10 %  
Ab 4 Buchungen 15 %

### Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85  
info@zfu.ch

Angerechnet bei:  
EXPERTsuisse  
TREUHAND|SUISSE  
FPVS/SFPO



**Melden Sie sich jetzt an!**

**[zfu.ch/go/vha](https://zfu.ch/go/vha)**