



EVA+ steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“ – mit System:

Die Webinarteilnehmer/innen lernen, wie sie Vertriebs-Ergebnisse optimieren und viel Zeit sparen können

Mehr Termine, Umsatzwachstum und Zeitgewinn durch ganzheitliches Leadmanagement

Professionelles Leadmanagement mit automatisierter Bearbeitung der Leads steigert Umsatz und Erträge. Der Schlüssel für nachhaltige Vertriebsfolge liegt in der wirkungsvollen Kombination von Online- und Offline-Werkzeugen und Tools.

Top-aktuelles Knowhow gewinnen

Der Experte Eckart Krüger zeigt in 1 Stunde, wie Sie die **4 Phasen** von der Lead-Entstehung über den ersten Abschluss bis zum zufriedenen Stammkunden **automatisieren und optimieren** können. Die Leads – auch viele Jahre alte Interessenten! – können aus den verschiedensten Quellen stammen.

Teure Fehler erkennen und vermeiden

Die Teilnehmer/innen erkennen, welche **12 gravierenden Fehler** Sie auf jeden Fall vermeiden sollten, weil diese viel Zeit und Geld kosten. Das ist Erfolgs-entscheidendes Wissen, das Ihr Unternehmen nachhaltig stärkt.

Weitere Details zum Inhalt finden Sie auf Seite 2.

Anmeldung zum Webinar

Wählen Sie aus mehreren Webinar-Terminen und melden Sie sich gleich an auf der Seite

www.akquise-werkzeuge.de/webinar/


Leadbearbeitungs-Prozesse optimieren



Mehr Umsatz und Gewinn erzielen



Passende vertriebliche Fähigkeiten entwickeln



Mit Online-Tools Zeit sparen

Was erwartet Webinarteilnehmer/innen?

Die Teilnehmer/innen können nach diesem Webinar Interessenten und **Leads aus allen Quellen** erfolgreicher und effizienter zum Termin und zum Abschluss führen. Die Termin- und Abschlussquoten können durch das EVA+System deutlich gesteigert werden!

Eckart Krüger zeigt Ihnen eine bewährte Systematik

- von der Lead-Entstehung bis zum Abschluss
- für die automatisierte Stammkunden-Entwicklung
- mit der Sie auch mehrere Jahre alte „**tief schlafende Leads**“ **wieder aufwecken** und zum Abschluss führen.

Es sind Werkzeuge und Tools, mit denen Sie die Nase vorn haben im Wettbewerb. Der Referent ist einer der profiliertesten Experten für Leadmanagement in Deutschland und vielfacher Autor (siehe nächste Seite).

Ihre Fragen beantworten wir gerne

Die Kontaktdaten finden Sie im Fuß der Seite:



Leadbearbeitungs-Prozesse optimieren

Die Teilnehmer/innen erfahren in diesem Webinar, wie sie ihren Leadmanagement-Prozess zu einem **Wettbewerbsvorsprung** ausbauen können: von der Lead-Entstehung bis zur automatisierten Stammkunden-Betreuung. EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“.



E-Mail-Automation erfolgreich nutzen

Die Webinarernehmer/innen erfahren, wie sie

- **Beratendes E-Mail-Marketing** erfolgreich einsetzen
- Im harten Wettbewerb **die Nase vorn** haben
- Gravierende **Fehler erkennen** und vermeiden
- Interessenden-Leads, die viele Jahre alt sein können, automatisch **aus dem „Dornröschenschlaf“ wecken**
- Durch Automation viel wertvolle **Zeit sparen**
- Mit **beratendem E-Mail-Marketing** viel bessere Ergebnisse erzielen als mit jedem Newsletter



Online- und Offline-Tools kombinieren

- Mit welchen Online- und Offline-Tools die Vertriebs-**Ergebnisse automatisiert verbessert** werden.



Passende vertriebliche Fähigkeiten entwickeln

Welche Fähigkeiten braucht Ihr Team im modernen „hybriden“ Vertrieb? Ein kleiner Auszug:

- **3-stufiger Vertrauensaufbau** und 7-Sekunden-Regel
- Die „**Klingende Visitenkarte**“ für Telefonate
- Wie Sie mit einem guten „**Kundengewinnungsköder**“ in weniger als 30 Sekunden gezielt Vertrauen aufbauen
- Mit den richtigen Fragen den **Kundentyp** erkennen
- Wissen um die **Entscheidungszentrale** im Kundengehirn
- Viele Tipps und **Tricks aus der Praxis**.

Ergebnis: Die Termin- Abschlussquoten steigen, Umsatz und Gewinn wachsen

Umsatz und Ertrag wachsen, weil die Kosten und der **Zeitaufwand** pro Abschluss sinken. **Gewinn** und Rendite steigen nachhaltig mit dem EVA+System.

Auch bei **Jahre alten Interessenten** und Leads kann die **Abschlussquote** automatisiert und systematisch gesteigert werden.

Was sagen Anwender?

„**Meine Abschlussquote ist gestiegen. Das wird der beste März aller Zeiten!**“ Berater und Vermittler B.D., der mit Leads und dem **EVA+System** arbeitet.

Weitere Stimmen finden Sie auf der nächsten Seite.



Referent mit mehr als 30 Jahren Erfahrung

Eckart Krüger gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten im deutschsprachigen Raum. 7 Jahre Geschäftsführer einer Marketing GmbH, seit 1995 Trainer und Coach für Kundengewinnung, seit 2011 spezialisiert auf „Mehr Umsatz und Gewinn mit Leads“.

2003 zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V. Seit 2014 Entwickler des EVA+System

Autor in vielen Fachzeitschriften wie Strategie-Journal, CallcenterProfi, Performance, Finanzwelt, Versicherungsmagazin, TeleTalk, vielen E-Books und Blogs im Internet.

Kontakt Daten: siehe unten.

Anmeldung zum Webinar

Reservieren Sie gleich Ihren Platz auf der Seite www.akquise-werkzeuge.de/webinar/

Webinar-Dauer: 1 Stunde | Die Teilnahme ist kostenfrei und völlig unverbindlich.

Die Teilnehmer/innen erhalten per E-Mail ausführliche Webinar-Unterlagen.

Was sagen Kunden und Anwender?

„**Tolles Konzept!**“ Erich Holfelder

„**Praxisorientiert!**“ Annett Bürki

„**Wir haben jetzt ein rollierendes System** vollautomatisierter E-Mails von EVA. Die Kunden melden sich von selbst, meine Abschlussquote ist gestiegen. Das wird der beste März aller Zeiten!“ Benedikt Dernbecher, Geschäftsführer

„**Der rote Faden war deutlich sichtbar** und hat deutliche Anker hinterlassen.“ Stefan Schütz, Berater

„**Champions League!**“ Thomas Sohr, Außendienst

„**Leadgewinnung und Betreuung** bis zum ersten Abschluss funktionieren mit dem EVA+System viel schneller, einfacher und kostengünstiger als auf anderen Wegen. Mir hat EVA geholfen, den Zeitaufwand in der Kundengewinnung um circa 70 % zu senken.“
Dipl.-Ing. Freihold Hasselfeld, Berater

„**Klingende Visitenkarte eingesetzt** - gibt in der Tat mehr Sicherheit!“ Karen Wienefeld

„**Insgesamt sehr hilfreich** auf dem Weg zur Erfolgsoptimierung!“ Andreas Seipp, Immobilien Seipp

„**Herr Krüger benutzt dabei einen speziellen „roten Faden“, der bei allen Teilnehmern sehr gut ankommt.** Methodik und Systematik seines Vortrages sind sehr gut verständlich.“ Dietmar Kübler, Geschäftsstellenleiter

„**Gut übergreifend, vollständig!**“ Seizinger, Vertrieb

„**Gute, übersichtliche Darstellung,** sehr empfehlenswert“
Walter Krüger, Vertrieb

„**Runde Sache!**“ Nicolas von Wilcke, Geschäftsführer

„**Hat mir viele Denkanstöße gegeben.** War für mich sehr wichtig!“ Gabriele Ruf, Innendienst

„**Sehr gut strukturiert!**“ Burkhard Schmücker

„**War sehr informativ!**“ Susanne Brabender
Geschäftsleitung

„**Kommt gut rüber,** kann ich gut aufnehmen und auf meine Verhältnisse übertragen“ Alfons Helmling

„**Vielen Dank für dieses ´Augenöffnende Seminar´!**“
Dr. Ines Kaldas, Consultant

„**Ein Muss zur Vertrieboptimierung!**“
Jens Bautsch, Geschäftsführer

„**Es war mir eine große Freude,** Sie als Referenten zu erleben. ... Das Thema ist spannend und gilt genauso für meinen Bereich der Personal- und Führungskräfteentwicklung. Daran muss man immer wieder arbeiten. Bei Ihnen brachte der Wechsel zwischen anschaulich gestaltetem Input und teilnehmerorientierter Gruppenarbeit Dynamik in das Seminar.“ Irma Amrehn, Personal-Chefin der Knauf Gruppe (Marktführer Trockenbau)

„**Es hat mir sehr geholfen** zu erkennen, was meine Kunden für ein Typ sind“ (Willi Berns)

„**Guter Vortragsstil** und Seminaraufbau, sehr informativ“
Carmen Ellerich

„**Ich war anfänglich skeptisch** gegenüber Webinaren. Sie habe mir mein Vorurteil zerschlagen. Es war interessant und kurzweilig ... sehr intensiv und dadurch auch sehr lehrreich“. Walter Kropp, Inhaber

„**Lebhaft, locker, überzeugend!**“ Lutz Friedrich, Berater

„**Kurz gesagt: Klasse!** Alles wurde sehr klar und bildhaft dargestellt!“ Eva Kloss, Assistenz

„**Auf die Kurzpräsentation** hingeführt zu werden, ´Bilder und Videos´ im Kopf entstehen lassen“
Manfred Kriszt, Berater

„**Gute, übersichtliche Darstellung,** sehr empfehlenswert“
Walter Krüger, Berater

„**Gut, sachlich, interessant, praxisnah!**“ Volkhard Splitt,
Berater

„**Besonders gut:** Beispiele aus der Praxis“
Jürgen Hübner, Verkauf