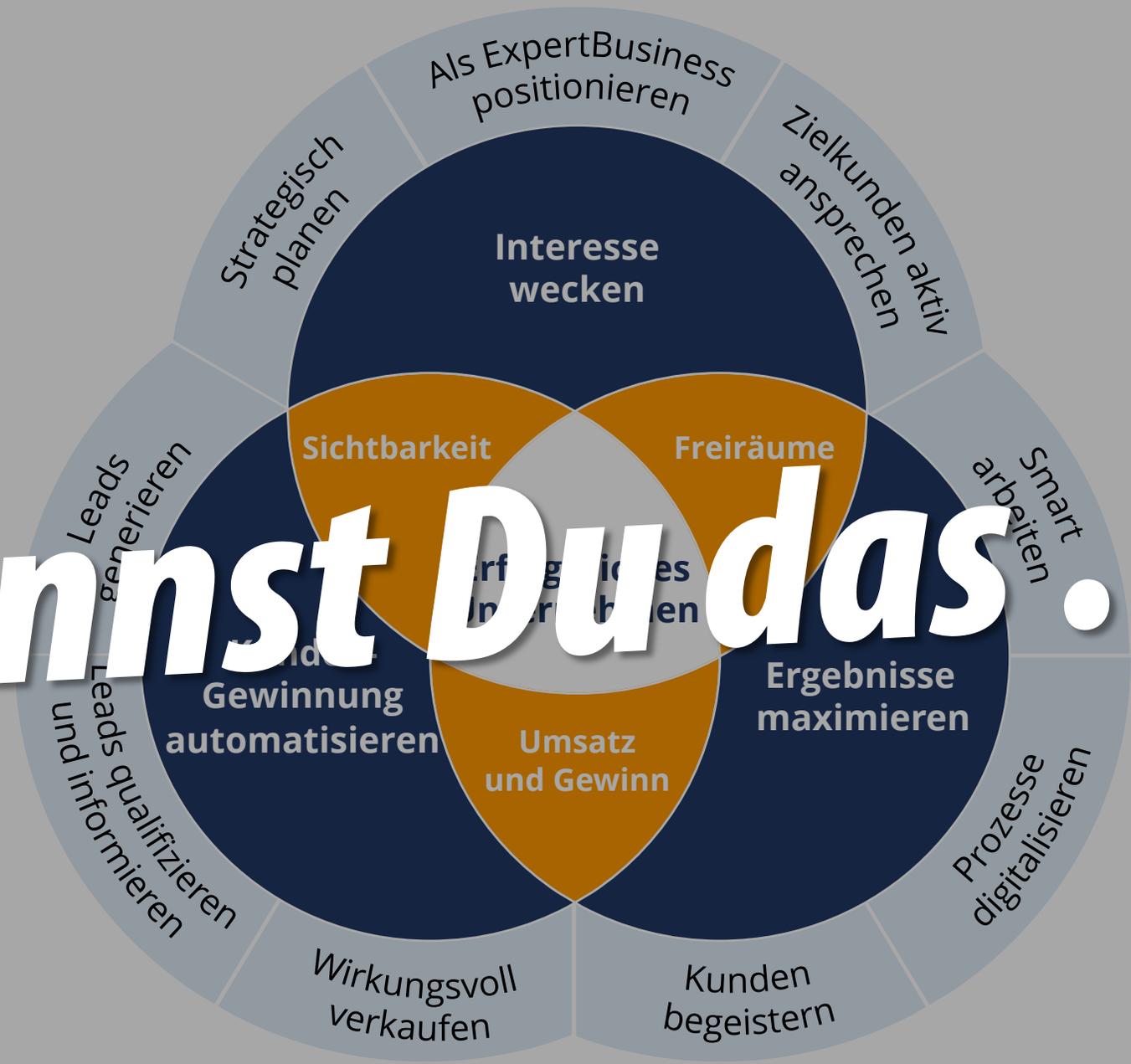


# So verkauft man heute

# Kunden gewinnen und binden mit System



# Kennst Du das...?





***Du bist unsichtbar ...***



***zu wenig Leads, Interessenten und Kunden***

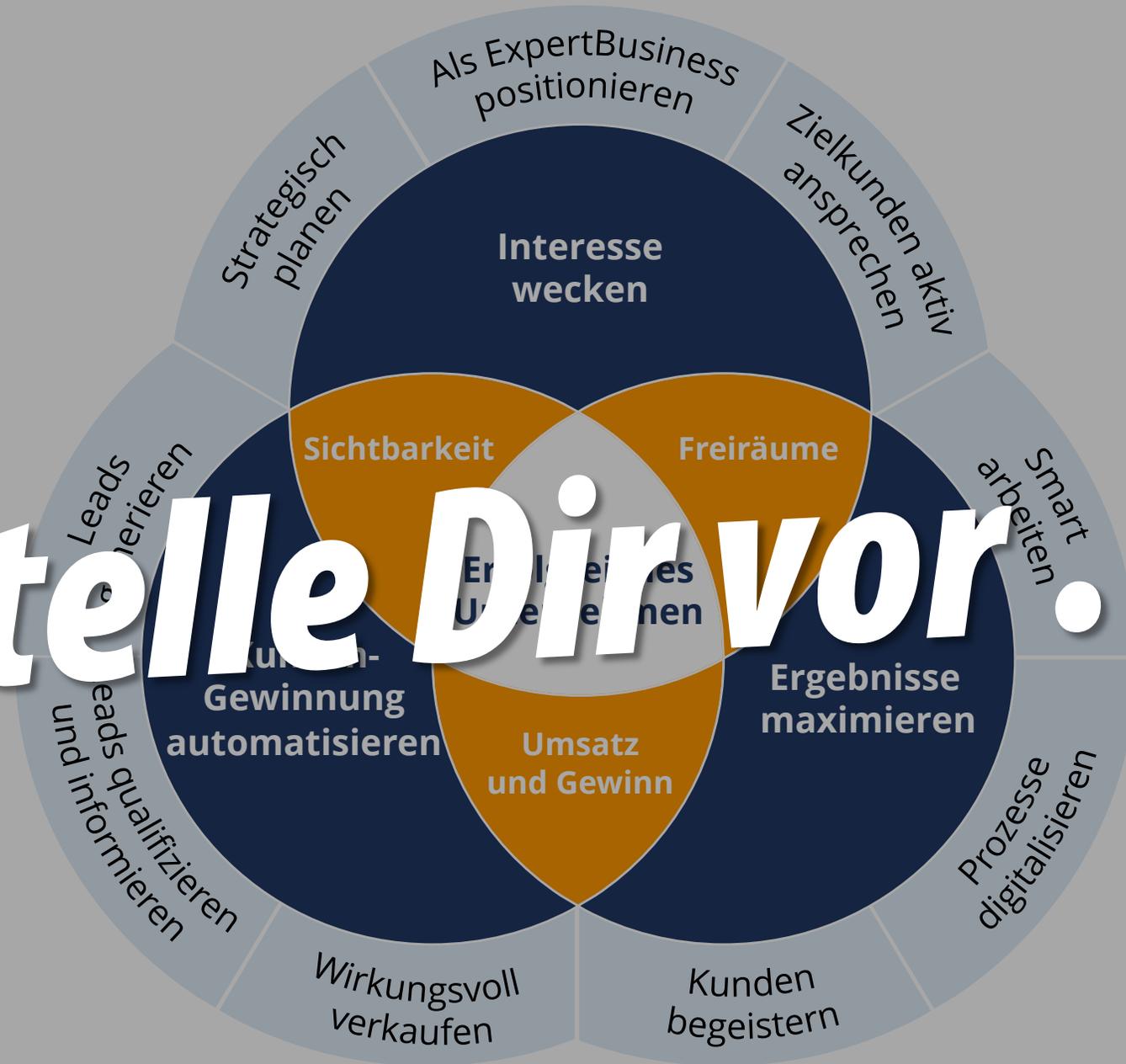


***noch zu viele händische Abläufe und Prozesse***



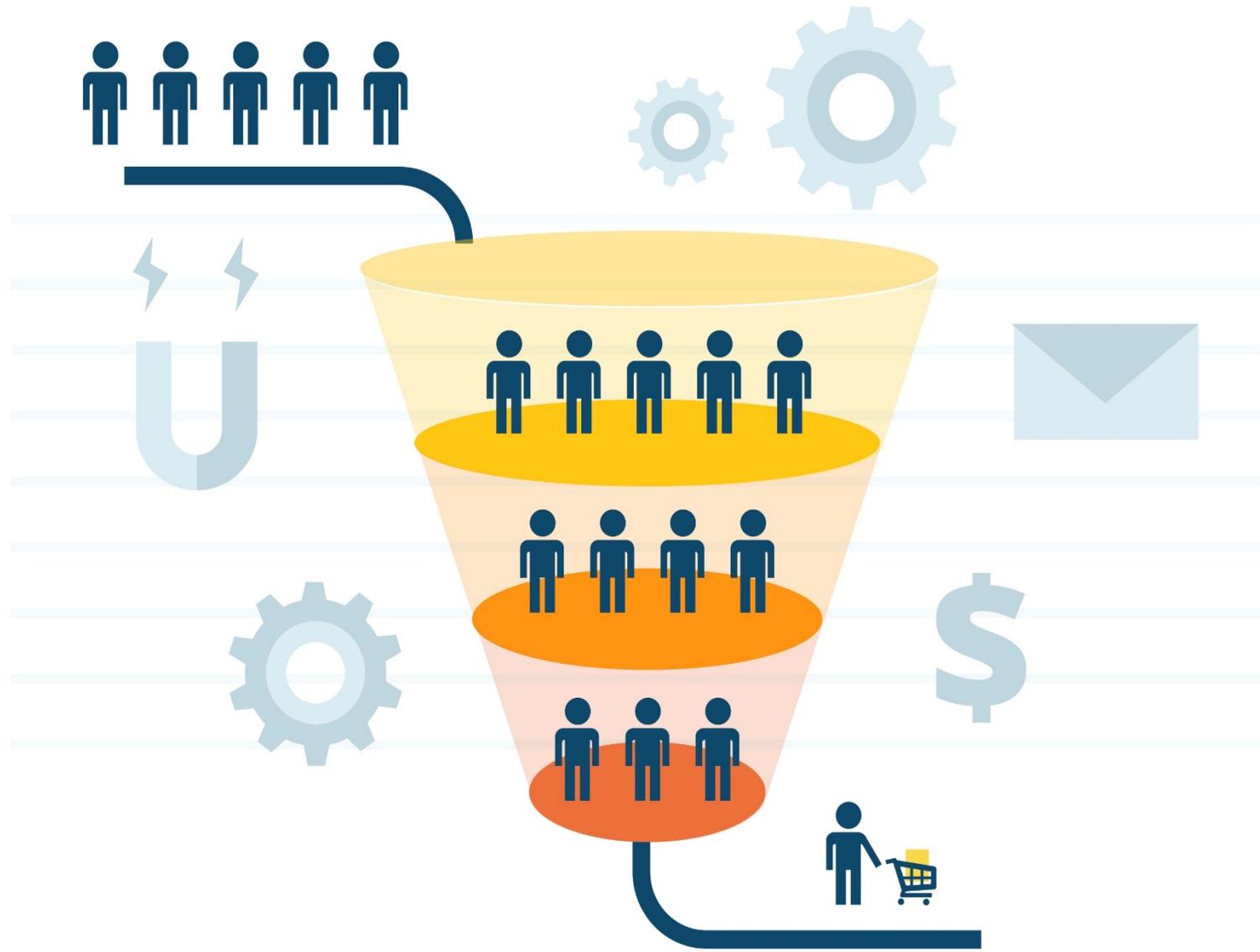
***zu geringe Umsätze ...***

# Stelle Dir vor ...





***Du wirst als ExpertBusiness erkannt ...***



***taglich neue Leads, Interessenten und Kunden***



***Dein Vertrieb ist digitalisiert ...***



***planbare und vorhersehbare Ergebnisse***

**Herzlich  
Willkommen...**

Als ExpertBusiness  
positionieren

Strategisch  
planen

Zielkunden aktiv  
ansprechen

Interesse  
wecken

Leads  
generieren

Smart  
arbeiten

Erfolgreiches  
Unternehmen

Leads  
qualifizieren  
und  
informieren

Prozesse  
digitalisieren

Wirkungsvoll  
verkaufen

Kunden  
begeistern

Kunden-  
erlebnis,  
Umsatz  
und Gewinn



**Seit 40 Jahren  
unterstützen wir kleine und  
mittelständische Unternehmen, wie  
sie planbar und messbar Kunden  
gewinnen und binden.**



[www.icosmedia.de](http://www.icosmedia.de)



***Thomas Stahl***

***Florian Stahl***



**mehr als 30 Jahre Vertriebs-Erfahrungen**



## Top-Experte 2020 / 2021

Unter 169.000 Dienstleistern und Unternehmen wurde icos auch in 2021 wieder als **Top-Experte der Branche Training ausgezeichnet**

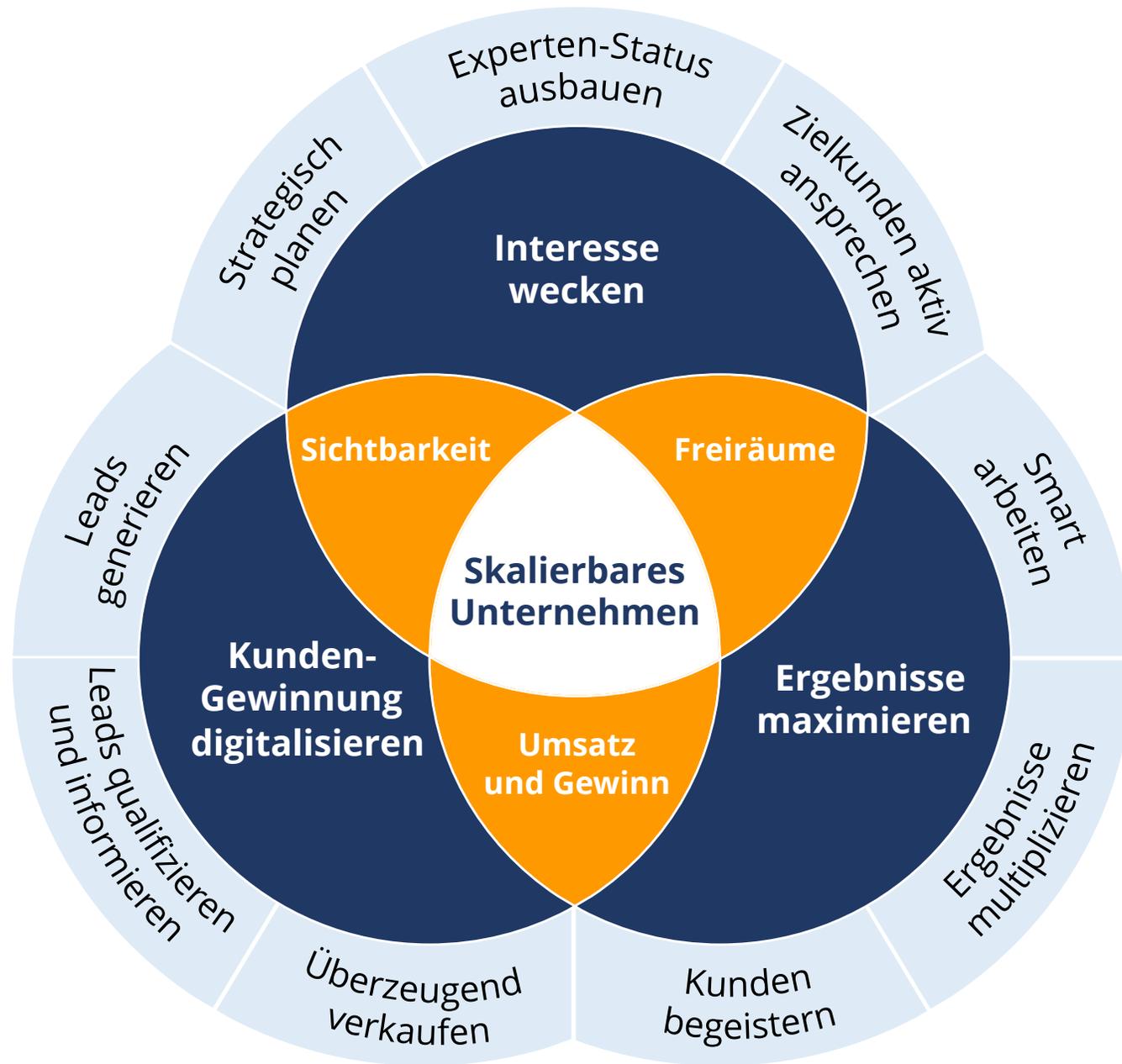
<https://blog.provenexpert.com/de/top-experten-2020>

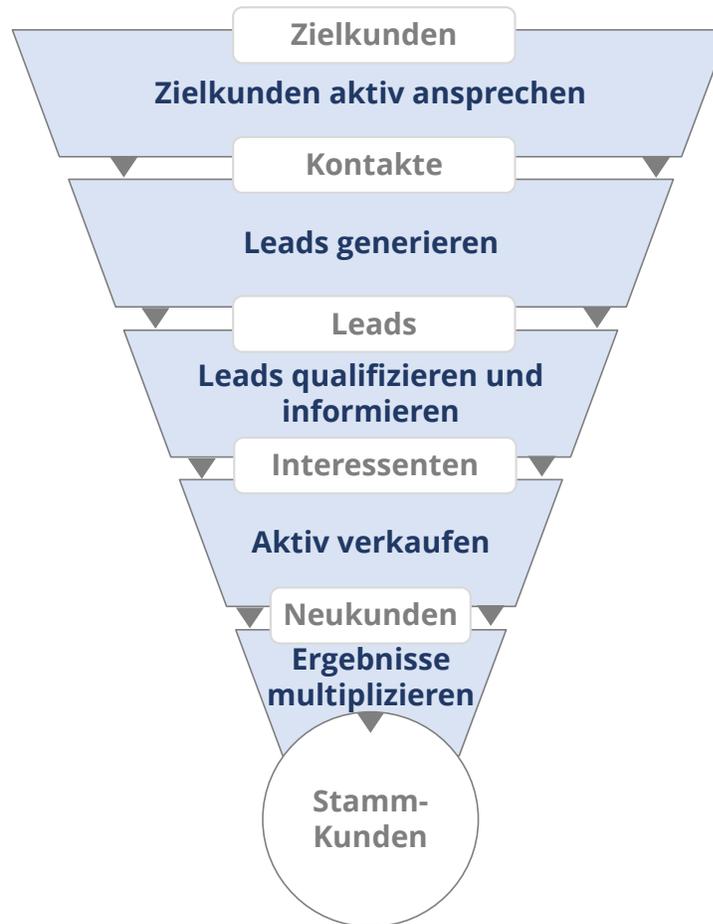
<https://blog.provenexpert.com/de/top-experten-2021>

***messbare Ergebnisse – begeisterte Kunden!***



**Auszug**  
**aus dem Training**  
**So verkauft man heute**

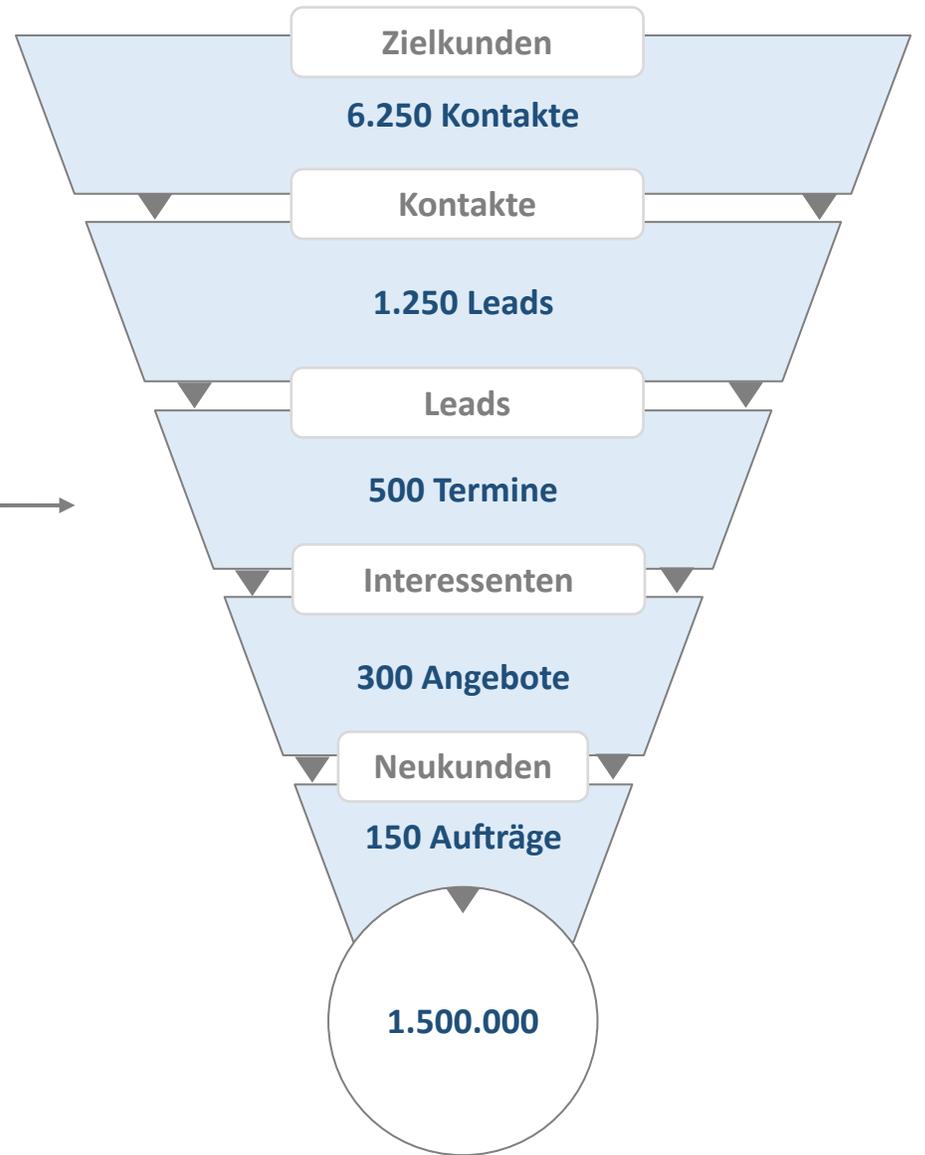




***Kunden gewinnen und binden mit System***

**Jahres-  
Umsatz-Ziel**  
**1.500.000 Euro**

**Umsatz-  
Plan**



***Jahres-Umsatz-Plan***

Arbeitsblatt  
Umsatz-Jahres-Plan



2002		Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Summe
Leads	Soll	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	1250
	Ist													
Termine	Soll	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	500
	Ist													
Angebote	Soll	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
	Ist													
Aufträge	Soll	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	150
	Ist													
Umsatz	Soll	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	1500000
	Ist													

So verkauft man heute

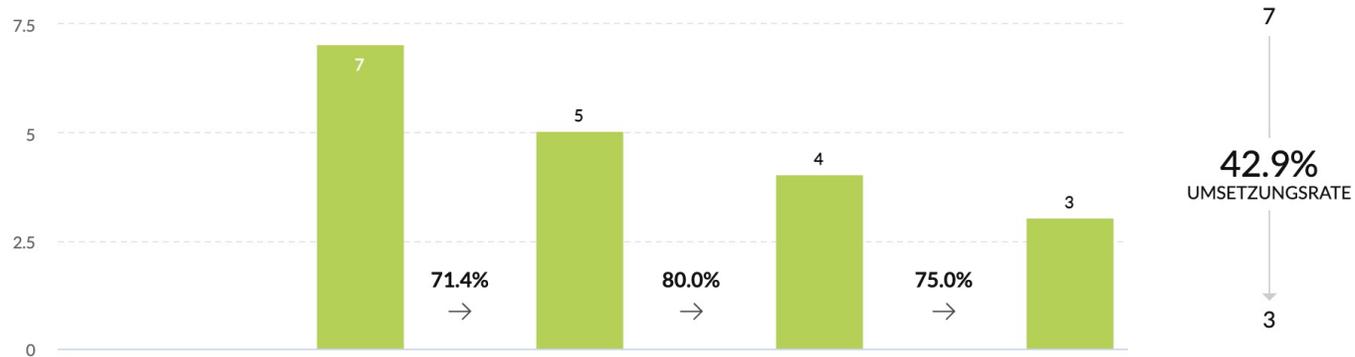
© Thomas Stahl | www.icosmedia.de | 8

# Jahres-Umsatz-Plan

Beispiel  
Dashboards



Umsatz-Plan inkl. Leadgenerierung



Leadgenerierungs-Art	Leads		Termine		Angebote		Aufträge	Umsetzungsrate
Lead-Magnet	1	100%	1	100%	1	100%	1	100%
Anfrage-Formular	2	50.0%	1	100%	1	100%	1	50.0%
Empfehlung	3	66.7%	2	100%	2	50.0%	1	33.3%
Kalt-Akquise	1	100%	1	0%	0	0%	0	0%
<b>Insgesamt</b>	<b>7</b>		<b>5</b>		<b>4</b>		<b>3</b>	<b>42.9%</b>

So verkauft man heute

© Thomas Stahl | www.icosmedia.de | 6

**Aktuelle Aktivitäts- und Ergebnis-Kennzahlen**

***Jedes Unternehmen braucht  
ein integriertes CRM-System!***

***Ohne CRM haben Sie keine Chance***

## Warum jedes Unternehmen ein CRM-System nutzen sollte



Formulare



Aufgaben  
Wiedervorlagen



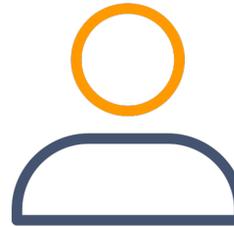
Termine



Anrufe



Events / Webinare



Kontakt



E-Mails / Briefe



Webseiten-Besuche



Helpdesk  
Support-Tickets



Firmen



Referenzen  
Empfehlungen



Angebote / Aufträge  
Rechnungen



Dokumente

# Das CRM ist das Herz Ihres Unternehmens



***Strategische  
Klarheit***

Arbeitsblatt  
**Strategische Klarheit**



**Zielgruppe**

Wer ist die Zielgruppe?

**Entscheider**

Wer sind die Entscheider?

**Angebot**

Was bieten wir, wann und wie an?

**Ziele**

Welche Ziele wollen wir erreichen?

**Budget**

Welches Budget steht uns zur Verfügung?

**Strategisches Klarheit**

**Digitale Systeme**

**Sichtbarkeit und Bekanntheitsgrad**

**Kundengewinnungs-System**

**Verkaufs-Prozess**

So verkauft man heute

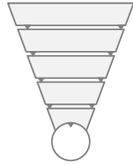
© Thomas Stahl | [www.icosmedia.de](http://www.icosmedia.de) | 9

# ***Strategische Klarheit***



***Sichtbarkeit schlägt Kompetenz***

Arbeitsblatt  
**Umsatz-Termin-Plan**



Zielkunden aktiv  
ansprechen



Leads  
generieren



Leads  
qualifizieren



Aktiv  
verkaufen



Kunden  
begeistern



Ergebnisse  
multiplizieren

tägliche Aktivitäten	wöchentliche Aktivitäten	monatliche Aktivitäten

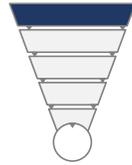
So verkauft man heute - Kunden gewinnen und binden mit System

© Thomas Stahl | [www.icosmedia.de](http://www.icosmedia.de) | 111

# ***Kundengewinnungs-System***



Arbeitsblatt  
Zielkunden aktiv ansprechen



Zielkunden aktiv ansprechen



Leads generieren



Leads informieren und qualifizieren



Überzeugend verkaufen



Kunden begeistern



Ergebnisse multiplizieren

Direkt-Kontakt und Social-Selling

Anzeigen

Content-Marketing

Partner-Marketing

So verkauft man heute

© Thomas Stahl | www.icosmedia.de | 46

**Zielkunden aktiv ansprechen**

Beispiel  
**Social-Selling-System für LinkedIn und XING**



**3 Follow-Up-Strategie**



Leadgenerierung #2



Leadgenerierung #3



Leadgenerierung #4



Leadgenerierung #5

**2 Als Experte sichtbar werden**



Beiträge / Events

**1 Kontakte knüpfen, Geschäfte anbahnen**



Recherche



Kontaktanfragen



Vorstellung



Leadgenerierung #1



Follow-Up

# ***Social-Selling-System***

# Arbeitsblatt Leads generieren in 4 Schritten



Zielkunden aktiv ansprechen



Leads generieren



Leads informieren und qualifizieren



Überzeugend verkaufen



Kunden begeistern



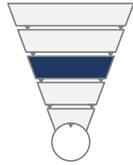
Ergebnisse multiplizieren

So verkauft man heute

1. Besucher	2. Lead-Magnet	3. Kontaktdaten	4. Neuer Lead
 <p><b>Webseite Landing-Pages Social-Media</b></p>	 <p><b>Was will der Zielkunde unbedingt über mein Thema wissen?</b></p>	 <p><b>Optin-Formular inkl. Optin-Prozess</b></p>	<p><b>Neuer Lead</b></p>

© Thomas Stahl | www.icosmedia.de | 55

# Interesse wecken - Leads generieren



Zielkunden aktiv ansprechen



Leads generieren



**Leads informieren und qualifizieren**



Überzeugend verkaufen



Kunden begeistern



Ergebnisse multiplizieren

Leads in Interessenten verwandeln



**Follow-Up via Anruf**



**Follow-Up via E-Mail**



**Follow-Up via Brief**



**Follow-Up via Social-Media**



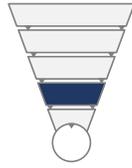
**Follow-Up via Content-Marketing**



**Follow-Up via Retargeting**

# Leads qualifizieren und informieren

Arbeitsblatt  
**Überzeugend verkaufen in 5 Schritten**



Zielkunden aktiv ansprechen



Leads generieren



Leads informieren und qualifizieren



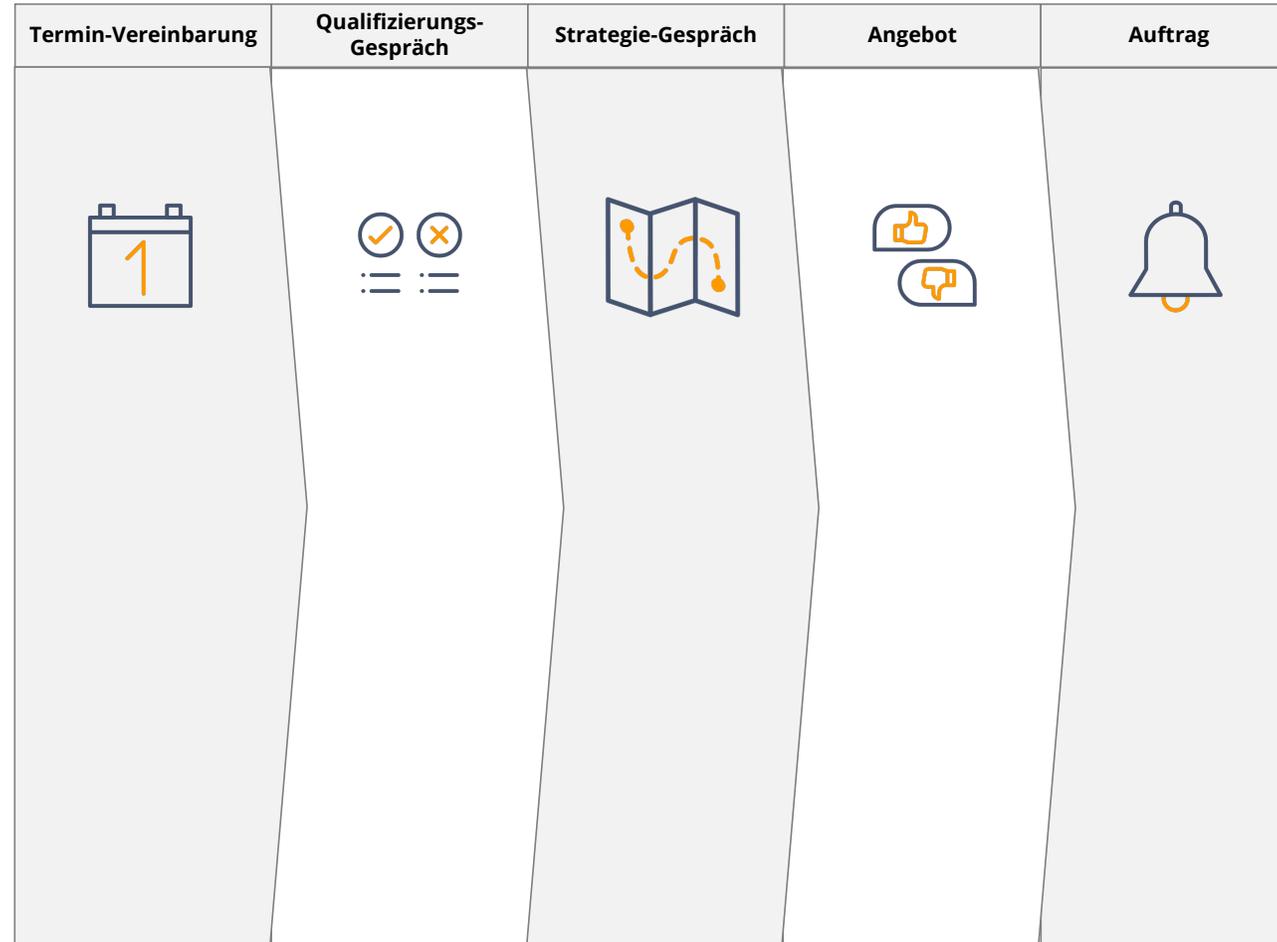
**Überzeugend verkaufen**



Kunden begeistern



Ergebnisse multiplizieren

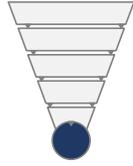


So verkauft man heute - Kunden gewinnen und binden mit System

© Thomas Stahl | [www.icosmedia.de](http://www.icosmedia.de) | 67

# Aktiv Verkaufen

Arbeitsblatt  
Ergebnisse multiplizieren



Zielkunden aktiv ansprechen



Leads generieren



Leads informieren und qualifizieren



Überzeugend verkaufen



Kunden begeistern



**Ergebnisse multiplizieren**

Folge- und Zusatz-Aufträge	Bewertungen und Referenzen	Empfehlungen
 <b>Upselling-System</b>	 <b>Referenz-Marketing-System</b>	 <b>Empfehlungs-System</b>

So verkauft man heute - Kunden gewinnen und binden mit System

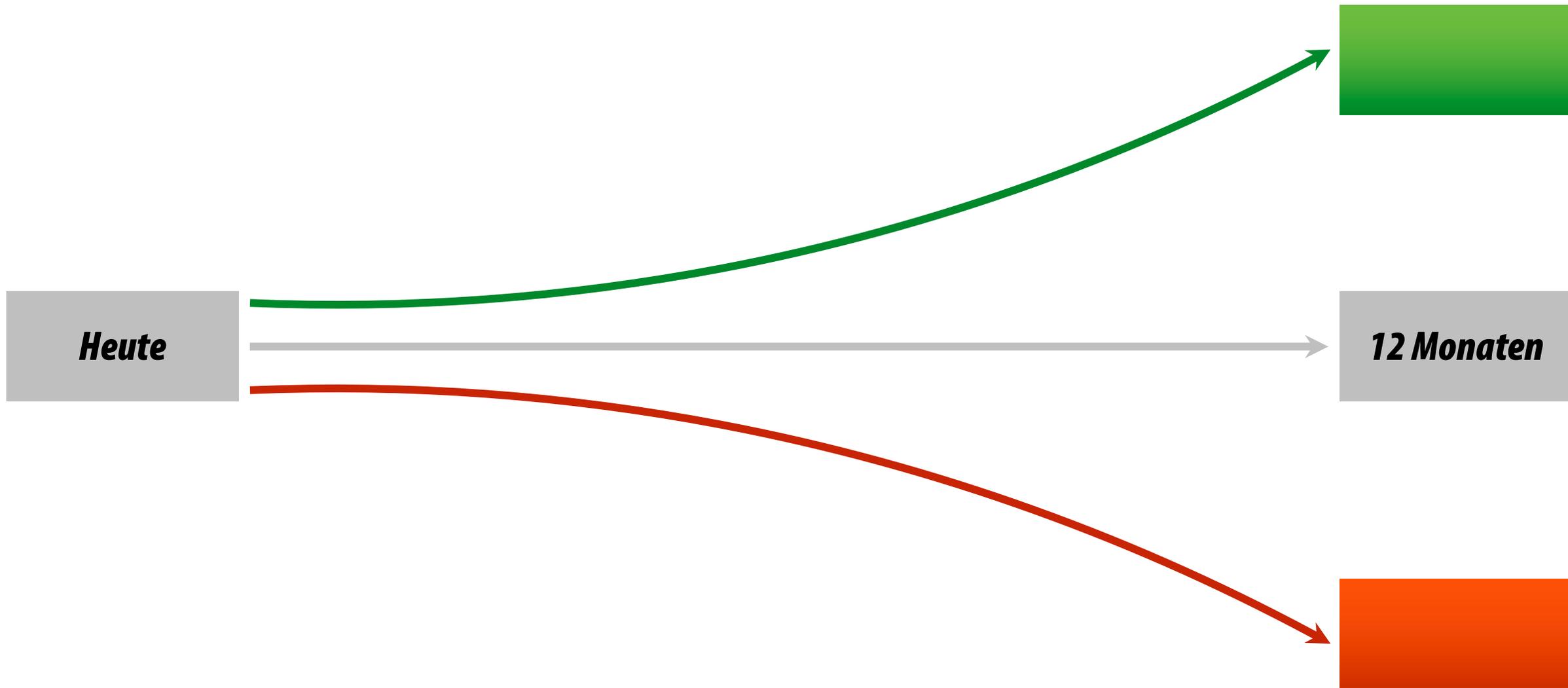
© Thomas Stahl | www.icosmedia.de | 85

***Folge- und Zusatz-Aufträge erhalten***

Schnell-Check  
Kundengewinnungs-System



# Kundengewinnungs-System



***Bist Du auf Erfolgskurs?***

*Mastermind*

*Umsetzungs-Projekte*

*Umsetzungs-Begleitung*

*2-tägiges Training - So verkauft man heute*

*So können wir Dich unterstützen ...*



# ***2-tägiges Training „So verkauft man heute“***



***Gratis-Ticket im Wert von 495,- EUR***

# Gratis-Ticket

## So verkauft man heute

Kunden gewinnen und binden mit System

**2-tägiges Training für 0,- EUR zzgl. MwSt.**



**Jetzt Info-Paket inkl. Gratis-Ticket  
„So verkauft man heute“ anfordern**

**<https://icos.li/gruender2022>**



Kundenmeinungen  
der letzten 12 Monate

**TOP  
EMPFEHLUNG  
2022**

Mehr Infos

Proven Expert

Kundenmeinungen  
der letzten 12 Monate

**TOP  
DIENSTLEISTER  
2022**

Mehr Infos

Proven Expert

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Ich kann das Seminar "So verkauft man Heute" jedem Unternehmer und Mitarbeiter im Bereich Marketing oder Verkauf nur weiterempfehlen. Die Schulungsunterlagen sind sehr gut durchdacht und bieten einen sehr großen Mehrwert. Das Hotel und die Verpflegung waren spitze. Thomas Stahl und das ganze Team sind sehr offen und verraten auch viele Tipps und Tricks. Es waren wirklich 2 tolle Tage und ich freue mich schon darauf auch in Zukunft andere Angebote von Icos in Anspruch zu nehmen. Dirk Schmid

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Dirk Schmid

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Allein der Teil "organische Kundengewinnung" hat mir an diesen 2 Tagen mehr gebracht, als die Versenkung von 5 K beim Mochtügen-Coach Marius Sobotta, der Experte mit Verkäufer verwechselt. Vielen Dank ans icos media-Team, bei der ich für das gleich anschließende Starter-Coaching jetzt investiere und nicht Geld bezahle.

Susanne Richter

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Susanne Richter

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Auch als reiner USER, habt Ihr es so erklärt das ich alles Verstehen konnte und auch immer Folgen. Ihr habt, für mich komplexes Thema, super präsentiert .

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Oliver Thieme

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Ein kraftvolles Seminar mit einer enorm hohen Mehrwertdichte, vielen Dank dafür. Corwin

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Corwin von Kuhwede

4,88 von 5  
★★★★★  
**GUT**

Empfehlung

Sehr interessantes, methodische tolles und umfangreiches Einsteiger-Seminar. Am zweiten Tag zuviel Input, deshalb etwas zu viel, zu schnell und teilweise oberflächlich.

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

13.12.2019 | Gabi Rehberger-Lorenz

4,88 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Ich habe wahnsinnig viel Neues und Interessantes erfahren und arbeite bereits an der Umsetzung, auch meiner älteren Vorhaben. Ich habe wieder neue Energie gewonnen. Vielen Dank!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Nicole Seel-Merget

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Danke Thomas für diese geballten Erkenntnisse in den zwei Tagen. Was ich vor allem lernen durfte, es fehlt in der Regel nicht an technischen Kenntnissen, sondern am Mindset und der erfolgreichen Umsetzung klarer Strategien.

Thomas Heise

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Thomas Heise

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Sehr professionell und sehr kompetent und erfahren. Besonders gefallen haben mir die verschiedenen Umsetzungshilfsmittel, wie Ideenkarten, Umsetzungsplan usw. Man ist hier definitiv in guten Händen.

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

14.02.2020 | Franz Brandtner

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Ich habe schon vieles „gewusst“ und trotzdem eine Menge gelernt. Rundum ein gelungener Workshop.

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

17.12.2019 | Beate Roth

4,95 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Empfehlung

Als besonders wertvoll habe ich das umfassende Gesamtkonzept empfunden. Es waren viele interessante Impulse und Ideen dabei. Das Team war menschlich und fachlich sehr kompetent und authentisch. (Daniel Mossa)

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**So verkauft man heute** [Bewertung ansehen](#)

16.12.2019 | Daniel Mossa

[www.provenexpert.com/icos](http://www.provenexpert.com/icos)

... **mehr als 1.000** **Bewertungen**

***Noch Fragen ...***



**Thomas Stahl**

Tel. 08031-3693-69

Mail [tst@icosmedia.de](mailto:tst@icosmedia.de)

**So können wir Dich unterstützen ...**

**IcosMedia**

Digitale Lösungen für den Mittelstand

Seminare und Workshops

Umsetzungs-Workshops

Agentur-Leistungen