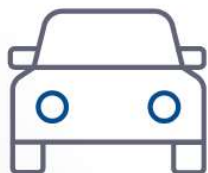
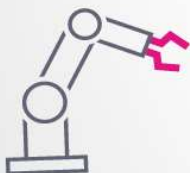




RECA Group Conference 2023

Station *e/VIS*



www.reca.com





RECA Group
Conference 2023

eIVIS – Ein echter Gamechanger!

Kleines System mit großem Hebel für den Vertrieb

Warum eigentlich eVIS?

10 Gründe, warum sich die Arbeit mit eVIS lohnt



Unsere eVIS



TOP TEN Highlights

Fit mit eVIS

Effektive Trainings als Schlüssel zum Erfolg

- eVIS bietet uns für die Vertriebsarbeit eine Vielzahl an Funktionen
 - Nur wenn wir diese Funktionen kennen, können wir das System ganzheitlich einsetzen
 - Mehrwert in der Arbeit mit eVIS muss ersichtlich sein, nur dann nutze ich das System
- Mit der Einführung von eVIS eröffnet sich eine komplett neue Arbeitsweise im Vertrieb
 - Nicht einfach nur eine Systemschulung
- Führungskräfte sind die ersten Personalentwickler
 - Funktionen müssen bekannt sein, damit diese der Umgang damit während der Mitreise beobachtet und ein Feedback an den ADM gegeben werden kann



eVIS von Tag 1 an als fester Bestandteil der Einarbeitung



Führungskräfte als wichtige Key User



AHA Momente erzeugen & Nutzen erkennbar machen

Fit mit eVIS

Kriterien für erfolgreiches Lernen mit eVIS

Vorgehen:

1. Funktion wird vorgestellt
2. Teilnehmer dürfen selbst testen

eVIS in allen anderen Seminaren mitintegriert
Wiederholung

Funktionen immer mit Praxisbezug vorstellen

Viele Übungen & Interaktionen in den Seminaren
Testsystem

Neuheiten & Auffrischungen über kleine Learning Nuggets

Fit mit eVIS

Schulungsportfolio

Basiswissen eVIS

- Einstellungssettings
- Allgemeiner Aufbau
- Tagestour & Tourenplanung
- Katalogarbeit & Produktseiten
- Interaktive Funktionen
- Kundendaten
- Warenkorb & Preise
- Filtermöglichkeiten in eVIS
- Artikelverbrauch
- Detailsuche
- Geführter Zugriff
- Vor- und Nachbereitung des Besuchs

Strategisches Arbeiten

- Strategische Besuchsvor- und Nachbereitung mit eVIS
- Datenpflege in eVIS
- Tools zur Kundenanalyse und Datenauswertung
- Entwicklung eines Leitfadens zur Kundenanalyse
- Ausarbeitung eines Kunden anhand des Strategieplans
- Zusatzpositionen durch den Einsatz von eVIS

Verkaufstraining mit eVIS

- Einsatz von eVIS in den einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs
- Interaktive Neukundenkachel
- Verhandlungen führen
Preiseditor, Preismengenstaffel
- Merkmal / Vorteil / Nutzen mit Hilfe von eVIS ausarbeiten
- Verkaufen mit dem iPad – Verkaufskommunikation

eVIS als Führungswerkzeug

- Hintergrundwissen zu eVIS
- Tourenplanung
- Tourencheck
- eVIS während der Mitreise
- Meine Rolle als Regionalverkaufsleiter
- Umgang mit Widerständen
- Checklisten, Mitreiseprotokolle



Neue Funktionalitäten

eVIS – kontinuierlich im Fokus

Wiederholungen

Einheitliche Standards

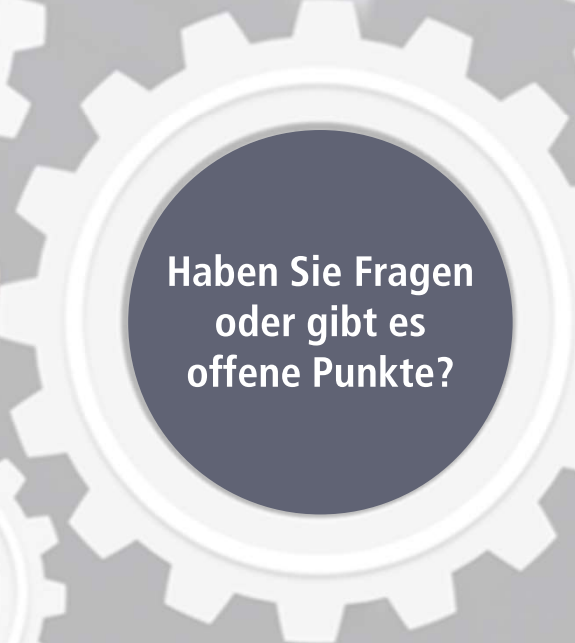


Fit mit eVIS


Wir sagen Danke!



Vielen Dank
fürs Zuhören!



Haben Sie Fragen
oder gibt es
offene Punkte?



Kommen Sie
gerne auf
uns zu!

Station eVIS

Das sind wir – Unsere Kontakte



Victoria Scholz

*Projektleitung CRM/eVIS
AT-Kellner & Kunz
☎ +43 7242 484 2240
victoria.scholz@reca.co.at*



Melanie Glasbrenner

*Gruppenleitung
Vertriebssteuerung/
Kundenmanagement
DE-RECA NORM GmbH
☎ +49 7944 61-1281
melanie.glasbrenner@recanorm.de*



Kai van der Vorst

*Distriktleiter Nord
DE-Normfest GmbH
☎ +49 151 1680 33106
kaivander.vorst@normfest.de*



Ekaterine Sturm

*eVIS Training / Talent
Management
RECA NORM GmbH
☎ +49 7944 61-141
ekaterine.sturm@recanorm.de*