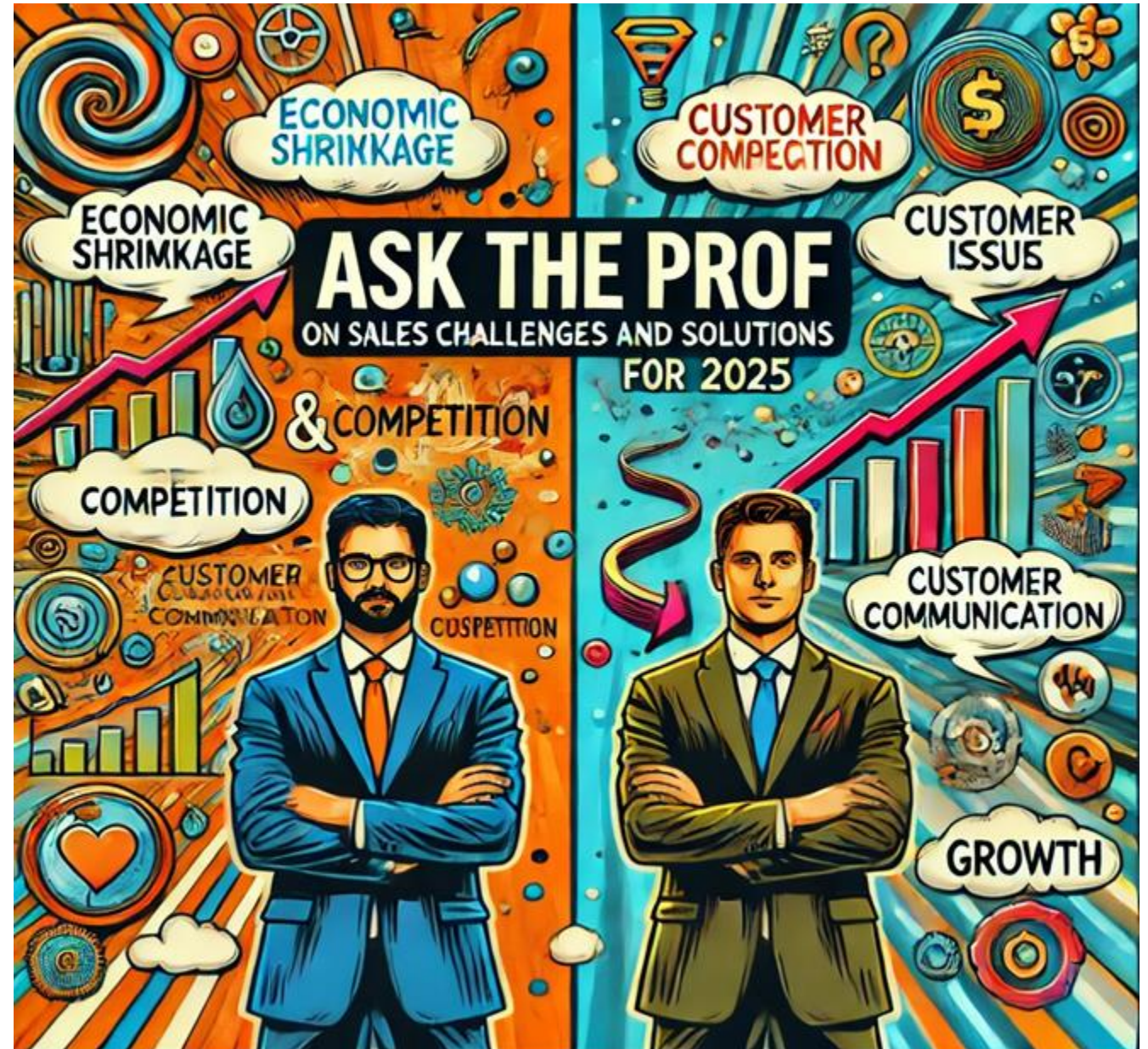


Ask the Prof!

Hybrider Vertrieb – die perfekte Mischung aus digital und persönlich für maximale Kundenbindung

- Monatliche Online Reihe
- immer an einem Freitag
- 45 Minuten
- 1 Thema + Diskussion
- 2 Professoren
- Anmeldung auf der Homepage
www.grohmann-uhl.de





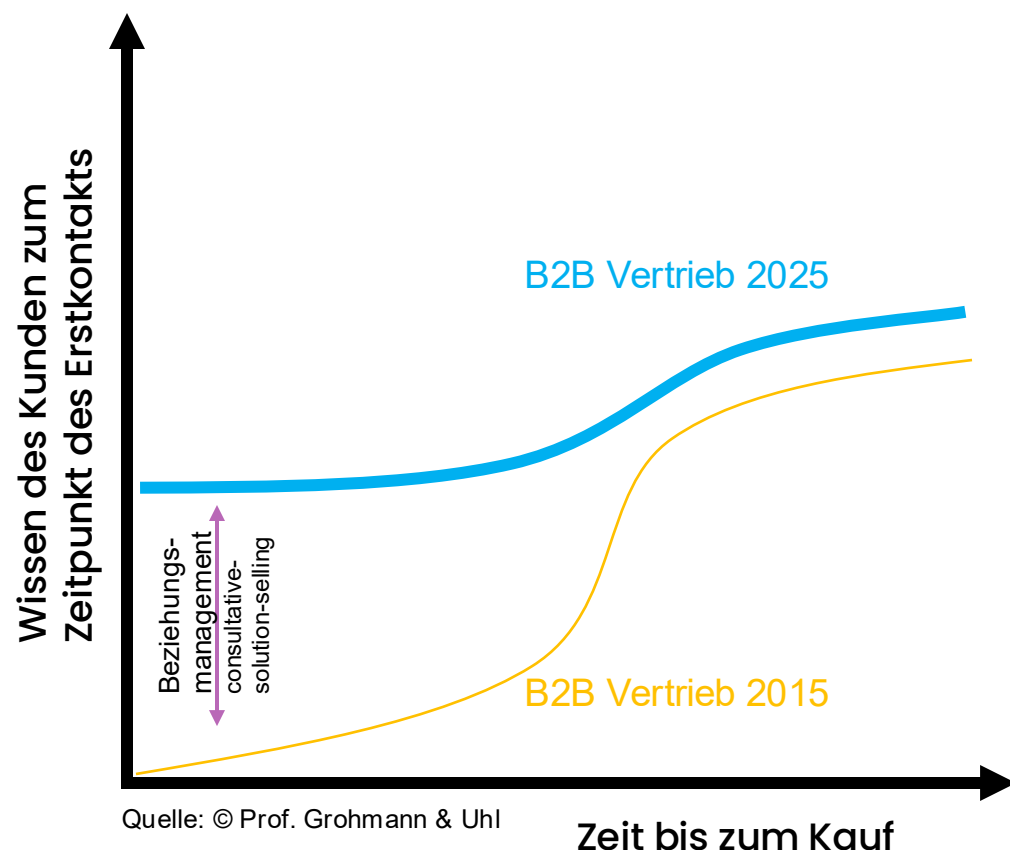
Agenda

- Verschiebungen im B2B Vertrieb
- Das Hybrid Interaction Framework (HIF) von Prof. Grohmann & Uhl
- Highlights der nächsten Wochen bei PGU

Prof. Grohmann & Uhl
Generate demand and grow your sales



Ein Verständnis für den Grund der Hybridisierung im B2B führt zu neuen Überlegungen in der Vertriebsorganisation



Thesen von PGU:

- **Touchpoints** finden heute sehr viel später statt
- Kunden sind **top informiert**
- **Kundenentwicklungszeit** sehr kurz
- **Vertriebsskills** (Team) pro Phase elementar
- **Persönlichkeits-Fit** wichtig
- **Kundenerwartung** an Reaktionszeit und Qualität im Content sehr hoch



Phasen Sales Journey





- Nächste Session Ask the Prof! am **04.04.2025**

Kunde trifft Channel: Wie Segmentierung und hybrider Vertrieb 2025 zum Erfolg führen

- Save the date: **Sales Supermind Event 25** am **03.07.2025**

☒ Vertrieb neu Denken: Kunden zentriert – agil & robust

☒ im VFR Sparkassenforum in Aalen

www.grohmann-uhl.de/salessupermindevent25

- **Sales Performance Check (SPC): Wo steht Ihr B2B Sales?**

☒ Der SPC im STARTER Paket von Prof. Grohmann & Uhl steht Ihnen **exklusiv** nur noch bis zum **31.03.2025** **unentgeltlich** zur Verfügung

www.grohmann-uhl.de/salesperformancecheck



Prof. Grohmann & Uhl

Vielen Dank!

Kommen Sie gerne aktiv mit Themen, Fragen und Anforderungen auf uns zu. Die Community lebt davon!