

Jabra on Tour: Workshop-Roadshow zur Sixpack-Methode bereitet Partner auf das Verkaufsgespräch von morgen vor



Raubling, 19. September 2019 – Das Beste aus zehn Jahren gemeinsamem Channel-Vertrieb präsentiert Jabra jetzt von Deutschland bis Österreich in seinen Sixpack Workshops. Auf der Roadshow „Jabra on Tour“, die im Showtruck durch insgesamt 15 Städte führt, kombiniert der Spezialist für Kommunikations- und Konferenzlösungen eine innovative Memotechnik mit Solution Selling und echtem Nutzenverkauf. Jabra-Partner erhalten im Zuge dessen eine praktische Argumentationsgrundlage, um schnell neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden neu zu begeistern.

Die Grundidee des mobilen Workshops lautet „Als das Sixpack beschloss, ein Headset zu verkaufen“. Im Rahmen der sechswöchigen Roadshow bringt Jabra ab dem 30. September 2019 seinen Partnern die innovative Methodik direkt vor die Haustür. Während der Sessions lernen die Teilnehmer eine Technik kennen, die ihren Nutzen in einem völlig neuen Vertriebsansatz entfaltet und auch unabhängig von Jabra-Lösungen funktioniert. Nach dem Kick-off bei den Roadshowexperten MOST in Fürth macht der dänische Hersteller im Verbund mit ausgewählten Partnern in 14 weiteren Städten in Deutschland und Österreich halt. Im Roadshow Truck werden neben der Sixpack-Methode auch die neue, intelligente Jabra PanaCast Videokonferenzlösung sowie die BlueParrott Headsets für lärmintensive Umgebungen promotet.

Jabra hat die Austragungsorte für die jeweils eintägigen Workshops so gewählt, dass sie für Besucher im gesamten Bundesgebiet gut zu erreichen sind. Für das Mitmachen beim Sixpack-Workshop entrichten die Teilnehmer eine geringe Gebühr und können als Dankeschön für nur 70,00 Euro Aufpreis zusätzlich ein Jabra Evolve 65 mitnehmen.

Get-together mit Mehrwert

Morgens beginnt die Roadshow ab 10 Uhr mit einer „Offenen Tür.“ Dort sind alle Endkunden, Reseller und Vertriebspartner eingeladen, sich Jabra PanaCast näher anzuschauen. Die Videolösung wird live in einer Demoumgebung präsentiert. Darüber hinaus können sich die Gäste im Roadshow Truck via Virtual Reality (VR)-Brille auf eine virtuelle Reise durch Produkt- und Technologiewelten von Jabra begeben und sich durch die Entwicklungslabore der Unternehmenszentrale in Kopenhagen führen lassen. Nach dem Mittagessen findet von 13:00 bis 18:00 Uhr der Workshop „Als das Sixpack beschloss, ein Headset zu verkaufen“ mit maximal 20 Teilnehmern pro Session statt.

„Wir sehen klar eine Entwicklung, dass effiziente Kommunikation und entsprechende Kommunikationstechnik in immer globaleren Teams für Unternehmen eine zunehmend wichtige Rolle spielt – sowohl räumlich als auch inhaltlich“, sagt Gregor Knipper, Managing Director Jabra Business Solutions EMEA Central. „Daher versuchen wir, unseren Partnern Informationen und Tipps an die Hand zu geben, die ihnen eine gute Argumentationsgrundlage bieten und die sie mit ein wenig Übung auf ihr gesamtes Portfolio anwenden können. Bereits über 350 Partner haben uns positives Feedback zur praktischen Anwendung des Workshops gegeben. Wir freuen uns auf einen angeregten Austausch mit neuen und bekannten Gesichtern.“

Tickets für die Teilnahme am Roadshow-Workshop sind bereits erhältlich unter www.jabraontour.de
Die Anmeldung zur „Offenen Tür“ erfolgt über <http://www.jabra-workshop.de/open-day/>

Die Jabra Roadshow wird von folgenden Partnern unterstützt: Allnet, ALSO Deutschland, Herweck, Horst Platz, Ingram Micro Deutschland, Ingram Micro Österreich, KOMSA AG, Michael Telecom, Westcon.

Bei Interesse besteht zudem die Möglichkeit, ein Interview mit einem Jabra-Experten vor Ort zu vereinbaren.

Überblick über Orte und Daten der Jabra-Roadshow

Standort	Datum
Fürth	30.09.2019
Leipzig	02.10.2019
Berlin	07.10.2019
Hamburg	09.10.2019
Bielefeld	10.10.2019
Dortmund	14.10.2019
Köln	16.10.2019
Bonn	17.10.2019
Friedrichsdorf	21.10.2019
Sankt Ingbert	23.10.2019
Grassau (Chiemgau)	25.10.2019
Wien	28.10.2019
München	31.10.2019
Böblingen	04.11.2019
Sindelfingen	06.11.2019

Über Jabra

Als international führender Entwickler und Hersteller bietet Jabra unter dem Motto „Hear more, do more and be more“ ein umfassendes Portfolio an Kommunikations-, Sound- und Video-Lösungen, mit denen Nutzer mehr erreichen können. Mit seinen beiden Geschäftsbereichen für private und

geschäftliche Anwender produziert Jabra schnurgebundene und schnurlose Headsets und Freisprechlösungen, die Mitarbeitern dabei helfen, produktiver zu arbeiten. Mit den schnurlosen Kopfhörern können Nutzer Musik, Anrufe und Medien besser genießen. Die zukunftsweisenden Videokonferenzlösungen ermöglichen darüber hinaus eine nahtlose Zusammenarbeit zwischen global verteilt arbeitenden Teams.

Als Teil der GN Group steht Jabra seit 150 Jahren für Innovation, Zuverlässigkeit und Bedienkomfort. Jabra beschäftigt weltweit 1.400 Mitarbeiter und erzielte 2018 einen Jahresumsatz von 4,7 Milliarden DKK (630 Millionen Euro). Die 1869 gegründete GN-Gruppe ist in 100 Ländern tätig, beschäftigt 6.000 Mitarbeiter und ist an der Börse in Kopenhagen gelistet. „GN makes life sound better.“ www.jabra.com/de

Weitere Informationen:

www.jabra.com/de

www.instagram.com/jabra

<http://twitter.com/jabrade>

<https://www.facebook.com/jabra/>

Presse-Kontakt

LEWIS

Kai Faulbaum / Tobias Rumpp

+49 (0)221 88247642

JabraDE@teamlewis.com

Unternehmenskontakt

GN Audio Germany GmbH

Hochstrass-Sued 7

83064 Raubling

Sybille Bloech

End Customer Marketing Manager Central

+49 (0)8031/2651 106

sbloech@jabra.com