



Der Erfolgsfaktor Innendienst: Vertriebsstark und verkaufsaktiv

Für gut aufgestellte Vertriebe eröffnen sich große Chancen, Marktanteile zu gewinnen. Die klassische Vertriebsarbeit durch den Außendienst stößt zunehmend an finanzielle und organisatorische Grenzen. Der Außen- und Innendienst müssen als Team zusammen spielen, das harmonisiert und gemeinsam Erfolge realisiert. Dies erfordert ein perfektes Zusammenspiel, klare Strukturen und eine ganzheitliche Kundenbetreuung.

Ein Luxus der Vergangenheit sind Innendienstmitarbeiter, die als Sachbearbeiter Aufträge abwickeln und Kundendaten pflegen. Der Innendienst von heute muss mehr und mehr aktive Verkaufsaufgaben übernehmen. Ein starker Innendienst entlastet den Außendienst von Routinetätigkeiten und greift selbst ins Vertriebsgeschehen ein.

Inhalte:

- Die wirksame Zusammenarbeit zwischen Außen- und Innendienst
- Entlastung des Außendienstes von Routineaufgaben
- Professionelle Neukundengewinnung im Team
- Aktives C-Kunden-Management durch den Innendienst
- Einsatz des Telefons als aktives Verkaufsinstrument
- Selbstständiges Verkaufen an C-Kunden
- Umsatzsteigerung durch ein optimiertes Angebotsmanagement
- Identifizierung von Kundenpotentialen
- Termin- und Besuchsmanagement für den Außendienst
- Gesprächstermine für den Außendienst vereinbaren
- Kundenbindung durch Kundenreklamation

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter aus den Bereichen Verkaufsinendienst / Innendienst, Kundendienst, Auftragsabwicklung, Service, die im telefonischen Kontakt mit Kunden stehen

Methodik: Trainerinput mit vielen Praxisbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen von Praxisbeispielen, Transferhilfen und Tipps für Ihren Arbeitsalltag, hoher Praxistransfer für Ihren beruflichen Alltag

Förderung: Das Land Baden-Württemberg hat für dieses Seminar die Fachkursförderung bewilligt.



Seminarzeiten: 2-Tages-Seminar
1. Schulungstag von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr
2. Schulungstag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Seminartermine:	Hamburg	01.-02.12.2011	28.-29.06.2012
	Dresden	20.-21.09.2011	16.-17.02.2012
	Berlin	29.-30.11.2011	21.-22.05.2012
	Stuttgart	17.-18.10.2011	22.-23.03.2012

Seminarpreis: pro Person 820,- € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags:
Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

Inhouse Seminar: Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01
Mail info@modul-training.de