



Vertriebstraining für den Außendienst

Machen Sie Ihren Erfolg im Vertrieb planbar!

Seminarziele

In diesem Training werden Sie mit Ihrem persönlichen und individuellen Verkaufstalent erfolgreich! Erkennen Sie die Herausforderungen und Optimierungspotenziale Ihres Außendienstes und lassen Sie sich Methoden und Techniken von uns an die Hand geben, die Sie für noch mehr Effizienz in der Praxis umsetzen können. Der Außendienstler hat durch seine Tätigkeiten einen wesentlichen Einfluss auf eine erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie. Er vertritt gleichzeitig die Interessen der Kunden gegenüber dem Unternehmen. Auf Basis einer gezielten Bedarfsermittlung bietet der Außendienstler die passenden Produkte an. Er stellt hierbei die speziellen Produktbestandteile und die daraus resultierenden Kundenvorteile in den Vordergrund. Hierdurch erreicht der Außendienstler die ihm gesteckten Umsatzziele sicher und schafft nachhaltige Kundenbeziehungen. Damit Sie Spitzenleistungen im Außendienst erbringen können, ist eine erfahrene Führung, ein hohes Maß an Motivation sowie eine gute Kommunikations- und Zeitplanung sehr essenziell. Wir möchten Sie dabei unterstützen, Ihre Key-Accounts noch besser zu pflegen, gute und stabile Kontakte aufzubauen sowie Techniken der Selbstmotivation zu erlernen, um den eigenen Erfolg zu verbessern und Ihre persönliche Erfolgsbasis zu erweitern. Ergänzend werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, die Ihnen helfen, Kundenbedürfnisse präziser zu erkennen, Vertriebsprozesse zu optimieren und Ihre Key-Account-Strategien gezielt weiterzuentwickeln.

Programminhalte

Die Rolle im Außendienst:

- Rolle im Unternehmen – Sicht auf den Markt – Fokus auf den Kunden: Verkaufsgespräche führen und Vertriebsziele erreichen
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance: Kundengewinnung
- Ergebnisverantwortung und Erfolg für das Unternehmen: Verhandlungstraining
- Interdependenzen mit dem Unternehmen: welchen Einfluss hat die Organisation des Innendienstes

Bestandskundenpflege:

- Kundenbindung mithilfe von Werbemaßnahmen und Rabattaktionen
- Aufbau einer Stammkundschaft
- Bestandskundenpflege mit Kundenzeitschriften, Newsletter, Umfragen oder Gewinnspielen
- Boni und Präsente

Moderner Auftritt und souveränes Selbstbewusstsein:

- Körpersprache und Selbstsicherheit
- Wie löse ich beim Gesprächspartner positive Gefühle aus?
- Durchsetzen von Preiserhöhungen bei Bestandskunden

Seminarcode

VV5006

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

09.07.2026 – 10.07.2026
08.10.2026 – 09.10.2026
26.11.2026 – 27.11.2026

Hamburg

16.02.2026 – 17.02.2026
14.09.2026 – 15.09.2026

Berlin

29.06.2026 – 30.06.2026
23.11.2026 – 24.11.2026

Hannover

13.04.2026 – 14.04.2026
22.10.2026 – 23.10.2026

Leipzig

19.10.2026 – 20.10.2026

Köln

16.03.2026 – 17.03.2026
24.08.2026 – 25.08.2026

Frankfurt am Main

23.04.2026 – 24.04.2026
12.11.2026 – 13.11.2026

Stuttgart

15.06.2026 – 16.06.2026

München

29.01.2026 – 30.01.2026
19.10.2026 – 20.10.2026

Wien

04.05.2026 – 05.05.2026

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)



Nachhaltige Motivation:

- Vor- und Nachteile variable Vergütung
- Eigenmotivation und Selbstmanagement im Vertrieb
- Klassische Anreizformen: Erwartung, Instrumentalität und Valenz

1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.

Vertrieb schnell und konsequent zur Zielerreichung:

- Marktbeobachtung strukturiert angehen
- Kaltakquise
- Angebotsmanagement
- Nachverfolgung von Verkaufschancen
- Optimierung des Kundengesprächs: vom telefonischen Erstkontakt zum Abschluss

Methodik

Übungssequenzen Videounterstützte Rollenspiele Moderierte
Diskussion Erfahrungsaustausch Fremd- und Selbstanalyse
Gesprächssimulation

Zielgruppe

Unser Training eignet sich für Außendienstmitarbeiter und
Vertriebsmitarbeiter, die ihre Kompetenzen im Bereich Vertrieb im
Außendienst verbessern möchten.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift