



# Vertriebstraining für den Außendienst

Machen Sie Ihren Erfolg im Vertrieb planbar!

## Seminarziele

In diesem Seminar 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.

## 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

### Nachhaltige Motivation:

## Seminarcode

VV5006

## Teilnehmer

maximal 9 Personen

## Seminarzeiten

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

## Ort & Termine

### Münster

13.05.2024 – 14.05.2024  
10.10.2024 – 11.10.2024  
28.11.2024 – 29.11.2024  
10.07.2025 – 11.07.2025  
09.10.2025 – 10.10.2025  
27.11.2025 – 28.11.2025

### Hamburg

16.09.2024 – 17.09.2024  
17.02.2025 – 18.02.2025  
15.09.2025 – 16.09.2025

### Berlin

10.06.2024 – 11.06.2024  
25.11.2024 – 26.11.2024  
30.06.2025 – 01.07.2025  
24.11.2025 – 25.11.2025

### Hannover

24.10.2024 – 25.10.2024  
10.04.2025 – 11.04.2025  
23.10.2025 – 24.10.2025

### Leipzig

21.10.2024 – 22.10.2024  
20.10.2025 – 21.10.2025

### Köln

26.08.2024 – 27.08.2024  
17.03.2025 – 18.03.2025  
25.08.2025 – 26.08.2025

### Frankfurt am Main

14.11.2024 – 15.11.2024  
24.04.2025 – 25.04.2025  
13.11.2025 – 14.11.2025

### Nürnberg

23.09.2024 – 24.09.2024



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

#### **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**

Unsere Seminare eignen sich für Außendienstmitarbeiter und  
Vertriebsmitarbeiter, die ihre Kompetenzen im Bereich Vertrieb im  
Außendienst verbessern möchten.

#### **Stuttgart**

20.06.2024 – 21.06.2024  
16.06.2025 – 17.06.2025

#### **München**

21.10.2024 – 22.10.2024  
30.01.2025 – 31.01.2025  
20.10.2025 – 21.10.2025

#### **Wien**

05.05.2025 – 06.05.2025

#### **Seminargebühr**

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat und  
Mittagessen.



## FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto: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