



Tandem Innendienst & Außendienst

Bestimmen Sie Ihre beruflichen und privaten
Erfolge!

Seminarziele

Verkaufen Sie nicht über den Preis, sondern über den Kundennutzen. In der heutigen Zeit benötigen Mitarbeiter nicht nur das entsprechende Fachwissen, sondern vielmehr die Soft Skills wie Kommunikationskompetenz, rhetorische Fähigkeiten, Kooperationstechniken und ein smartes Gedächtnis. Lernen Sie, wie Innendienst und Außendienst als eingespieltes Team erfolgreich kooperieren können! Das Seminar beinhaltet die gemeinsame Bestandskundenpflege, Direkt- und Telefonmarketing-Aktionen und die Analyse bezüglich des Ausschöpfungsgrades eines Gebietes. Insbesondere steht die Entwicklung von Strategien und Prozessen für eine nachhaltige Vertriebssteuerung im Fokus.

Programminhalte

Gemeinsam durch den Vertrieb in agilen Teams:

- Kooperation im Team
- Gestaltung der Zusammenarbeit: Methoden, Regeln und Rituale
- Modelle der Kundenentwicklung im Verkauf
- Neukundengewinnung: Motivation und Fremdakquise
- Kundenberatung und Sales-Beratung

Preisdarstellung und Durchsetzung:

- Notwendige Tools: CRM- und SAP Systeme, Excel und Checklisten
- Mehr Sichtbarkeit, mehr Umsatz
- Preiserhöhungen mit positiven Botschaften verbinden
- Frühzeitige Ankündigungen: die erfolgreiche Um- und Durchsetzung von Preissteigerungen

Selbstmanagement im Innen- und Außendienst:

- Eingehende Analyse des Verkaufsgebietes
- Kundenpotenziale erfassen
- Bestandskunden pflegen
- Erfolgreiche Terminvereinbarung

Marketingmaßnahmen erfassen und steuern:

- Behandlung der aktuellen Marktsituation
- Analyse der Marketingaktionen
- Definitionen von Zielsetzungen im Team
- Konkrete Definitionen für Maßnahmen und Digitalisierung

Methodik

Übungssequenzen Videounterstützte Rollenspiele Moderierte
Diskussion Erfahrungsaustausch Fremd- und Selbstanalyse
Gesprächssimulation

Zielgruppe

Seminarcode

VV5007

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

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

Ort & Termine

Münster

19.08.2024 – 20.08.2024
23.01.2025 – 24.01.2025
31.03.2025 – 01.04.2025
21.07.2025 – 22.07.2025

Seminargebühr

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

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



**MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN**

Seminare für Fach- und
Führungskräfte

Für alle Fach- und Führungskräfte bereitet der Kurs „Tandem Innendienst und Außendienst“ die perfekten Grundlagen für eine rundum erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsleitung.



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