



# AUSSENDIENST - ORGANISATION VERBESSERN, VERKÄUFE STEIGERN

1. Wie ist es, im Außendienst zu arbeiten? Ein kurzer Überblick
2. Tophthema: Selbstorganisation im Außendienst
3. Wie wir Sie mit Vertriebsstrainings unterstützen
4. Einstieg Vertrieb – darum lohnt er sich

## 1. Wie ist es, im Außendienst zu arbeiten? Ein kurzer Überblick

Der Vertrieb Außendienst ist in vielen Fällen das Herzstück des Unternehmens. Denn ohne erfolgreiche Verkäufer geht kaum etwas. Sie sind das Bindeglied zwischen Firma und Kundschaft, mit ihrem Verkaufserfolg sichern sie den Umsatz und damit langfristig auch das Fortbestehen des Unternehmens.

Die Bindung und Betreuung der Stammkunden sowie die Akquise von Neukunden bilden dabei das Kerngeschäft.

Moderne Kommunikationsmittel erleichtern die Kundengewinnung, denn dank Notebook und Smartphone sind Verkäufer immer und überall erreichbar, können Angebote vor Ort ausarbeiten und Kundendatenbanken mobil abrufen.

Die zunehmende Technologisierung und die außerordentliche Geschwindigkeit der Kommunikation stellen allerdings neue Anforderungen an das Außendienst-Team.

So etwa diese:

→ **Kunden verfügen durch das Internet über einen Wissensvorsprung. Verkäufer müssen noch mehr Allgemein- und gleichzeitig mehr Detailwissen zum Unternehmen und zu den Produkten/ Serviceleistungen mitbringen.**

→ **Mehr denn je zählt die Verkäuferpersönlichkeit. Der Außendienstmitarbeiter sollte – quasi als Gegenpol zur technischen Dominanz – als Mensch überzeugen.**

→ **Kundenbedürfnisse müssen noch stärker beachtet werden. Aufgrund des harten Wettbewerbs wenden sich die Kunden ansonsten anderen Anbietern zu.**

## 2. Tophthema: Selbstorganisation im Außendienst

Trotz aller digitalen Möglichkeiten ist das Reisen nach wie vor ein zentraler Bestandteil des Berufes.

Heute hier, morgen dort: Im Außendienst sind Sie sehr viel unterwegs und arbeiten mal im Homeoffice, mal im Hotelzimmer und sind dann wieder in der Firma.

Daher ist die Selbstorganisation ein großes Thema. Wer effizient arbeiten will, muss vorausdenken, umdenken, reflektieren und genau planen.

Diese Tipps können helfen, die Selbstorganisation im Außendienst zu optimieren:

**1. Zerlegen Sie eine herausfordernde Tätigkeit, an die Sie sich nur ungern heranwagen, in überschaubare Teilaufgaben, die Sie nach Wichtigkeit abarbeiten.**

Schlussendlich entsteht aus einzelnen kleinen Steinen auch ein Haus.

**2. Fokussieren Sie sich auf konkrete Fragen, wie etwa: Wie kann ich vormittags zwischen 8 und 12 Uhr noch mehr Kunden kontaktieren? Sobald Sie Ihre Aufgaben im Außendienst gezielt angehen, gelingt es Ihnen auch, Ihre Gedanken zu steuern.**

**3. Dokumentieren Sie Ihre Gesprächsergebnisse –** und zwar unmittelbar nach dem Treffen mit Kunden oder Geschäftspartnern. Halten Sie die Kernpunkte eines jeden Meetings auf der Diktierfunktion Ihres Handys fest, insbesondere bei mehreren Terminen täglich. Nichts ist schlimmer, als wenn Sie am Abend nicht mehr wissen, was Sie mit wem vereinbart haben.

### **3. Wie wir Sie mit Vertriebsstrainings unterstützen**

In unseren Vertriebserschulungen machen wir Sie fit für die täglichen Anforderungen in Ihrem Beruf: Neben hilfreichen Methoden für die Selbstorganisation reichen die Themen von richtig Akquirieren über strategisches Verkaufen bis hin zu einer effektiven und partnerschaftlichen Kooperation mit dem Innendienst.

Im theoretischen Teil vermitteln wir Ihnen das markt-relevante Grundwissen. Aber vor allem lernen Sie im umfangreichen Praxisteil die Techniken der Selbst-motivation sowie hilfreiche Praktiken zur Verbesserung des Akquise-Gesprächs.

Die kleine Gruppengröße von maximal 9 Personen bietet eine individuelle Lernatmosphäre, bei der Ihre Fragen und Wünsche jederzeit berücksichtigt werden. Bereits im Vorfeld können Sie mit dem Trainer einen eigenen Lehrplan erarbeiten.

Unsere Verkaufstrainings Außendienst finden in hybrider Form als Präsenz- und Online-Veranstaltungen statt. Wir bieten Ihnen zudem eine Durchführungsgarantie für die Seminare.

### **4. Einstieg Vertrieb – darum lohnt er sich**

Sie wollen in den Vertrieb (quer-) einsteigen? Wir nennen Ihnen 5 Gründe, warum sich das lohnt:

**1. Sie haben tagtäglich Kontakt mit neuen Menschen**

**2. Ihre Dienstreisen führen Sie zum Teil in weite Ferne. Falls Sie gerne unterwegs sind, ergibt sich häufig die Möglichkeiten zu reisen**

**3. Es handelt sich nicht um den üblichen Nine-to-five Job. Ihre Zeiteinteilung können Sie frei vornehmen**

**4. Auf Sie warten vielfältige Aufgaben und Einsatzbereiche**

**5. Durch Provisionen bieten sich gute Verdienstmöglichkeiten**



**Gemeinsam.  
Lernen für  
mehr Wissen.**