

Außendienst Schulung

Erfolg planbar machen

Seminarziele

Im Außendienst erfolgreich zu sein – das ist eine Kunst für sich. Doch der Erfolg Ihrer Tätigkeit ist planbar und lässt sich am besten voraussagen, wenn Sie ihn selber gestalten: Für eine Top-Außendienstler heißt dies: Der Erfolg stellt sich ein durch erfahrene Führung, ein hohes Maß an Motivation sowie eine gute Kommunikations- und Zeitplanung. Lernen Sie in diesem Seminar Ihre Key Accounts noch besser zu pflegen, gute und stabile Kontakte aufzubauen, Techniken der Selbstmotivation, um den eigenen Erfolg noch zu verbessern und Ihre persönliche Erfolgsbasis zu erweitern. Als Repräsentanten Ihres Unternehmens werden Sie sich in diesem Seminar bewusster, welchen wichtigen Impact Sie auf die Geschäftsergebnisse als Verkäufer haben.

Programminhalte

- Die Rolle des Außendienstlers: Rolle im Unternehmen – Sicht auf den Markt – Fokus auf den Kunden
- Erfolg und Ergebnisverantwortung für das Unternehmen
- Interdependenzen mit dem Unternehmen: welchen Einfluss hat die Organisation des Innendienstes
- Bestandskundenpflege
- Durchsetzen von Preiserhöhungen bei Bestandskunden
- Marktbeobachtung strukturiert angehen
- Kaltakquise
- Angebotsmanagement
- Nachverfolgung von Verkaufschancen
- Eigenmotivation und Selbstmanagement
- Optimierung des Kundengesprächs: Vom telefonischen Erstkontakt zum Abschluss
 - Planung
 - Präsentation
 - Verhandlung
 - Abschluss
- Netzwerke und Social Media nutzen
- Kundenzentrierter Verkaufsprozess
- Nachbearbeitung und Aktivitätsplan entwickeln
- Gespräche trainieren

Zielgruppe

In unserer Weiterbildung für den Vertrieb und Außendienst erhalten Verkäufer wichtiges Vertriebswissen. In kleinen Gruppen von maximal 9 Personen lernen Sie über zwei Seminartage, worauf es als erfolgreicher Außendienstmitarbeiter gezielt ankommt. Als Teilnehmer erhalten die wichtigsten Kenntnisse in unserem Verkaufstraining direkt vom Experten.

Wie profitieren Führungskräfte von unseren Seminaren im Vertrieb Außendienst?

In unserer Weiterbildung für Außendienstmitarbeitern werden aktuelle Themen und Herausforderungen des Verkaufs thematisiert und erfolgsversprechende Methoden vermittelt. In unserem Training werden Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf, Kundenanalysen und

Seminarcode

VV5006

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

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

Ort & Termine

Webinar

11.03.2021 – 12.03.2021
 18.03.2021 – 19.03.2021
 15.07.2021 – 16.07.2021
 18.11.2021 – 19.11.2021

Münster

24.08.2020 – 25.08.2020
 10.12.2020 – 11.12.2020
 22.04.2021 – 23.04.2021
 27.05.2021 – 28.05.2021
 23.09.2021 – 24.09.2021
 04.11.2021 – 05.11.2021
 02.12.2021 – 03.12.2021

Hamburg

18.02.2021 – 19.02.2021
 16.09.2021 – 17.09.2021

Berlin

10.06.2021 – 11.06.2021
 25.11.2021 – 26.11.2021

Leipzig

25.01.2021 – 26.01.2021
 04.10.2021 – 05.10.2021

Köln

26.08.2021 – 27.08.2021

Frankfurt am Main

26.04.2021 – 27.04.2021
 11.11.2021 – 12.11.2021

Stuttgart

21.06.2021 – 22.06.2021

06.12.2021 – 07.12.2021

München

Management, Verkaufschancen und weitere wichtige Themengebiete für den Vertriebsmitarbeiter besprochen und analysiert. Durch einen starken Praxisbezug stärken Sie effektiv die Kompetenzen und Ihren eigenen Erfolg.

Zielgruppe der Weiterbildung im Außendienst

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

Unsere Seminare für den Vertrieb Außendienst finden regelmäßig an verschiedenen Orten statt. Haben Sie Fragen zu unserem Vertriebstaining? Kontaktieren Sie uns einfach und melden Sie sich rechtzeitig für Ihren gewünschten Termin an. Wir freuen uns darauf, Sie bald in unserem Training begrüßen zu dürfen.

Kundenstimmen

„Die gute Arbeitsatmosphäre, die der Seminarleiter erzeugt hat, und die vorbereiteten Themenbereiche haben mir besonders gut gefallen.“
A. Steinau, HK Hydraulik Handelsgesellschaft mbH

„Die fachliche Kompetenz des Seminarleiters empfand ich als sehr hoch.“
T. Agena, ws-tools OHG

01.02.2021 – 02.02.2021
21.10.2021 – 22.10.2021

Wien

29.04.2021 – 30.04.2021
30.09.2021 – 01.10.2021

Seminargebühr

980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.136,80 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat, Mittagessen
und Kaffeepausen.

FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Dorpatweg 10
48159 Münster
Germany

Telefon: +49 251 20205-0
Telefax: +49 251 20205-99

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

Freecall: 0800 KITZMANN
0800 54896266

Ja, ich/wir buche(n) folgendes Seminar:

Seminartitel

Termin

Seminarort

1. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

2. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

Ja, ich/wir buche(n) das Aufbauseminar gleich mit:

Titel

Termin

Ort

1. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

2. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Ansprechpartner

Funktion

Abteilung

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift