



# 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: 09:30 - 16:00 Uhr

## Ort & Termine

### Münster

10.07.2025 – 11.07.2025  
09.10.2025 – 10.10.2025  
27.11.2025 – 28.11.2025  
09.07.2026 – 10.07.2026  
08.10.2026 – 09.10.2026  
26.11.2026 – 27.11.2026

### Hamburg

15.09.2025 – 16.09.2025  
16.02.2026 – 17.02.2026  
14.09.2026 – 15.09.2026

### Berlin

30.06.2025 – 01.07.2025  
24.11.2025 – 25.11.2025  
29.06.2026 – 30.06.2026  
23.11.2026 – 24.11.2026

### Hannover

23.10.2025 – 24.10.2025  
13.04.2026 – 14.04.2026  
22.10.2026 – 23.10.2026

### Leipzig

20.10.2025 – 21.10.2025  
19.10.2026 – 20.10.2026

### Köln

25.08.2025 – 26.08.2025  
16.03.2026 – 17.03.2026  
24.08.2026 – 25.08.2026

### Frankfurt am Main

13.11.2025 – 14.11.2025  
08.01.2026 – 09.01.2026  
23.04.2026 – 24.04.2026  
12.11.2026 – 13.11.2026

### Stuttgart



- 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.

16.06.2025 – 17.06.2025  
15.06.2026 – 16.06.2026

#### **München**

20.10.2025 – 21.10.2025  
29.01.2026 – 30.01.2026  
19.10.2026 – 20.10.2026

#### **Wien**

05.05.2025 – 06.05.2025  
04.05.2026 – 05.05.2026

#### **Seminargebühr**

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.428,00 € (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