

Erfolg im Innendienst - Teil 1

Der Innendienst - Vertrieb ist der erste Ansprechpartner für Kunden, für die Kollegen vom Außendienst, das Key-Account-Management und Vertriebspartner. Doch viel bedeutender ist der Innendienst für die aktive Marktbearbeitung.

Im ersten Teil des Erfolgsprogramms werden die einzelnen Schritte der Verkaufsmethodik für den verkaufsaktiven Innendienst trainiert. Schwerpunkt ist die Kundenbetreuung über das Telefon und die schriftliche Kommunikation. Das Seminar bereitet die Vertriebsprofis auf die erfolgsorientierte Gesprächsführung vor. Durch Kontaktbrücken werden Auftragschancen in der Angebotsbearbeitung erhöht.

Dauer

- 3 Tage

Themen

In dem 3-tägigen Training arbeiten Sie mit dem Trainer und der Gruppe an praktischen Fallbeispielen. Sie lernen in persönlichen und telefonischen Kundenkontakten:

- strukturiert und kundenfreundlich vorzugehen
- durch eine positive Gesprächseröffnung eine konstruktive Verkaufsatmosphäre zu erzeugen
- durch den Einsatz verkaufsfördernder Fragen die Gesprächsführung zu bestimmen
- durch eine wirkungsvolle Nutzenargumentation Kunden zu überzeugen
- durch die Anwendung von Gesprächstechniken in schwierigen Gesprächs- und Preissituationen überzeugend zu wirken
- durch eine überzeugende Preisargumentation die Abschlussquote zu steigern
- durch die aktive Gesprächsführung einen verbindlichen Abschluss herbeizuführen.

Zielgruppen

- Juniorverkäufer
- Vertriebsinnendienst
- Fach- und Führungskräfte im Vertrieb

Methoden

- Praxisübungen
- Gruppenübungen anhand von Fallbeispielen
- Gruppendiskussionen und gemeinsamer Erfahrungsaustausch
- Eigenanalyse und Selbstreflexion
- Handlungsorientierte und erlebnisorientierte Übungen
- Wertschätzendes Feedback

Teilnehmerzahl 6 bis 12 Personen

Termine

VM03 19.10. – 21.10.2015 34225 Baunatal (bei Kassel)
passendes Folgeseminar: „Argumentationstraining“ am 22.10.2015 in Baunatal
VM10 07.03. – 09.03.2016 40880 Ratingen (bei Düsseldorf)
passendes Folgeseminar: „Erfolgreich verhandeln“ am 10.03.2016 in Ratingen

Kosten

Kursgebühr 897,00 €
Übernachtung zzgl. 340,00 € (beinhaltet Übernachtung, Frühstück, Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Mittag- und Abendessen)
als Tagesgast zzgl. 149,00 € (beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke sowie Mittagessen)
Anreise am Vortag zzgl. 98,00 € (beinhaltet Abendessen, Übernachtung und Frühstück)