

ZIELGRUPPEN

- >> LEITER INNENDIENST
- >> VERTRIEBS- UND VERKAUFSLEITER
- >> GESCHÄFTSFÜHRER UND VORSTÄNDE
MIT VERTRIEBSVERANTWORTUNG

SEMINARZIELE

Viele Mitarbeiter im Innendienst haben ihre neue Rolle als aktive Verkäufer noch nicht verinnerlicht. Kundenkontakte werden als störend empfunden und neu gebildete Teams aus Innen- und Außendienstmitarbeitern arbeiten nicht effizient zusammen.

Auf diese Entwicklung reagieren viele Unternehmen mit isolierten Einzelmaßnahmen statt mit einem strategischen Gesamtkonzept. In diesem Seminar erfahren Sie, welches die zentralen Erfolgsbausteine eines zukunftsfähigen Innendienstes sind.

Aufbauend auf den Ergebnissen des Check-ups Ihrer Innendienstorganisation erarbeiten Sie sich im Verlauf des Seminars unter Anleitung eines erfahrenen Innendienst-Experten eine individuelle Strategie für Ihren Innendienst der Zukunft.

IHR REFERENT

ECKHARD MOSER
SENIOR TRAINER
Lorenz-Seminare

VERANSTALTUNGSDATEN

Termine & Orte finden Sie auf dem PDF-Anmeldebogen unter:

www.verkaufsleiterschule.de/10107

Dauer 2 Tage von 09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr 1.450 € (zzgl. MwSt.)

Buchungscode 10107

PROFESSIONELLES INNENDIENSTMANAGEMENT

CHECK-UP IHRES INNENDIENSTES

- >> Wo steht Ihr Innendienst heute? ■ Wie zukunftsfähig sind Ihre Strukturen?

**STRATEGISCHE UND OPERATIVE ZIELE EINES
MODERN AUSGERICHTETEN INNENDIENSTES**

- >> Pro aktiv verkaufen, eine Aufgabe des Innendienstes ■ Innendienst als eine zentrale Schaltstelle im Unternehmen ■ Ziele für den Innendienst von morgen

ORGANISATORISCHE ANFORDERUNGEN

- >> Technische Ausstattung ■ Planungswerkzeuge ■ Berichtswesen ■ Klare Kompetenzverteilung zwischen Außen- und Innendienst ■ Professionelle Zusammenarbeit zwischen Vertriebs- und Innendienstleitung

FÜHRUNG, MOTIVATION, SCHULUNG

- >> Zusammensetzung des bestehenden Teams ■ Umgang mit der hohen Veränderungsdynamik ■ Einbringen von Verkaufsorientierung ■ Gesprächskompetenz im Kundenkontakt ■ Typengerechte Führung von Innendienstmitarbeitern

**KEY ACCOUNT MANAGEMENT, NEUKUNDENGEWINNUNG
UND PRO-AKTIVER VERKAUF**

- >> Gebiets- und Kundeneinteilung in Abstimmung mit dem Außendienst
 - Werkzeuge zur Kundenselektion ■ Multichannel Vertrieb im Innendienst ■ Cross Selling-Potenziale erkennen und ausschöpfen
 - Neukundengewinnung durch den verkaufsaktiven Innendienst
 - Professionelles Angebotsmanagement ■ Aktive Unterstützung des Key Account-Teams durch den Innendienst

**AUFBAU EINER OUTBOUND ORIENTIERTEN INNENDIENST-
ORGANISATION**

- >> Technische Voraussetzungen ■ Kalkulation von Ressourcen ■ Selbst machen oder Outsourcen? ■ Strategien für Kampagnen

DVS
AUCH INHOUSE
BUCHBAR!

>> ANMELDEBOGEN UNTER:
WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/10107