

ZIELGRUPPEN

- >> MITARBEITER AUS DEM VERTRIEBSINNENDIENST
- >> TELEFONVERKÄUFER
- >> KUNDENDIENSTMITARBEITER
- >> VERTRIEBSASSISTENTEN

LEHRGANGSZIELE

Als Innendienstmitarbeiter werden Sie zunehmend verkäuferisch tätig, z.B. bei der Bearbeitung von C-Kunden, als Kunden-Coach im Beschwerdemanagement oder als Bedarfsforscher bei potenziellen Neukunden. Innendienst und Außendienst wachsen im Rahmen dieser neuen Aufgabenverteilung zu einem gemeinsam operierenden Verkaufsteam zusammen.

Moderne Verkaufstechniken und spezielle Akquisitions- und Argumentationsmethoden für aktives und erfolgreiches Verkaufen im Innendienst stehen daher im Mittelpunkt dieses Lehrgangs.

Zwei ausgewiesene Innendienst-Experten garantieren für top-aktuelle Inhalte und optimalen Wissenstransfer in Ihre Praxis.

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Teilnehmer können am letzten Tag des Lehrgangs an einer Abschlussprüfung teilnehmen und erhalten neben der Teilnahmebestätigung entsprechend dem Prüfungsergebnis den qualifizierten *DVS*-Abschluss **Geprüfter Innendienstverkäufer DVS**

>> ANMELDEBOGEN UNTER:
WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/10509

AUSBILDUNG ZUM AKTIVEN VERKÄUFER IM INNENDIENST



AUFGABENBEREICHE DES MODERNEN INNENDIENSTES

- >> Die lernende Verkaufsorganisation ■ Herausforderungen durch Verdrängungswettbewerb und Produktaustauschbarkeit ■ Verzahnung von Innendienst und Außendienst ■ Teamverkauf ■ Der Innendienstverkäufer als Team-Seller und Kunden-Coach ■ Realisierung von Kundenbearbeitungs-Programmen

DIE SCHRIFTLICHE KOMMUNIKATION MIT DEM KUNDEN ALS AKTIVES VERKAUFSINSTRUMENT

- >> Briefe als Verkaufsinstrumente ■ Nutzenargumentations-Regeln für Brief, Fax und E-Mail ■ Erfolgreiche »Kundenbesuche« per Brief, Fax und E-Mail ■ Kundenorientierte Sprache in der schriftlichen Kommunikation ■ Angebotsschreiben, Auftragsbestätigung, Nachfassbriefe ■ Systematische Angebotsnachbearbeitung ■ Auftragerweiterung durch schriftliche Nachfassaktionen ■ Das Werkzeug »Newsletter«

EFFEKTIVES TELEFONIEREN FÜR DEN AKTIVEN VERKÄUFER IM INNENDIENST

- >> Das Telefongespräch als direkter Kontakt zum Kunden ■ Typische Fehler im Telefonkontakt ■ Systematischer Dialogaufbau ■ Bewährte Methoden und Techniken der Einwandbehandlung ■ Methoden für Lieferzeiten-, Mengenabnahme- und Preisdiskussionen ■ Einsatz von Abschlusstechniken am Telefon ■ Aktives Beschwerdemanagement ■ Kundenbindung durch exzellenten After-Sales-Service ■ Aufbau einer erfolgreichen Telefonmarketingaktion

IHRE REFERENTEN



KARL HEINZ LORENZ
GESCHÄFTSFÜHRER
Lorenz-Seminare



ECKHARD MOSER
SENIOR TRAINER
Lorenz-Seminare

VERANSTALTUNGSDATEN

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

www.verkaufsleiterschule.de/10509

Dauer 3 Tage
von 09:00 – 17:00 / 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr 2.300 € (zzgl. MwSt.)

Buchungscode 10509

Auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar