

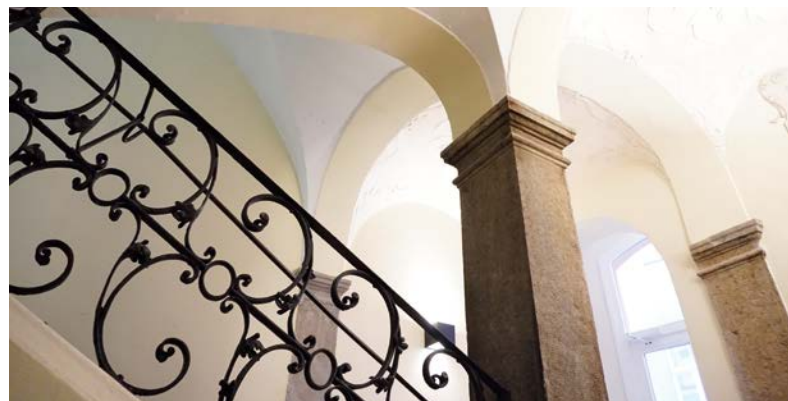
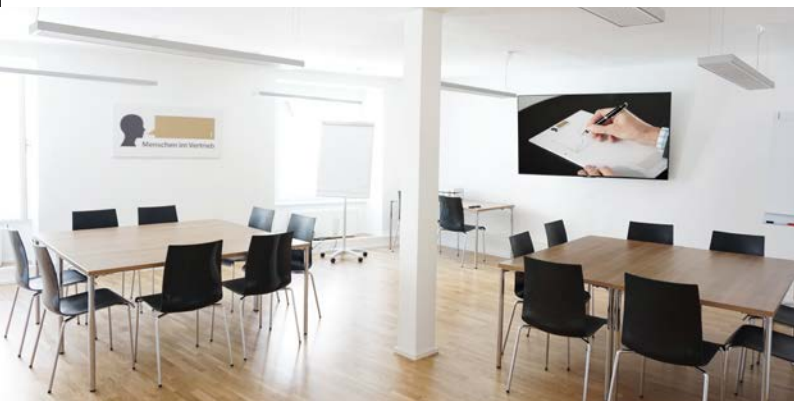
Ihre Experten für praxiserprobte
Aus- und Weiterbildung im Verkauf.

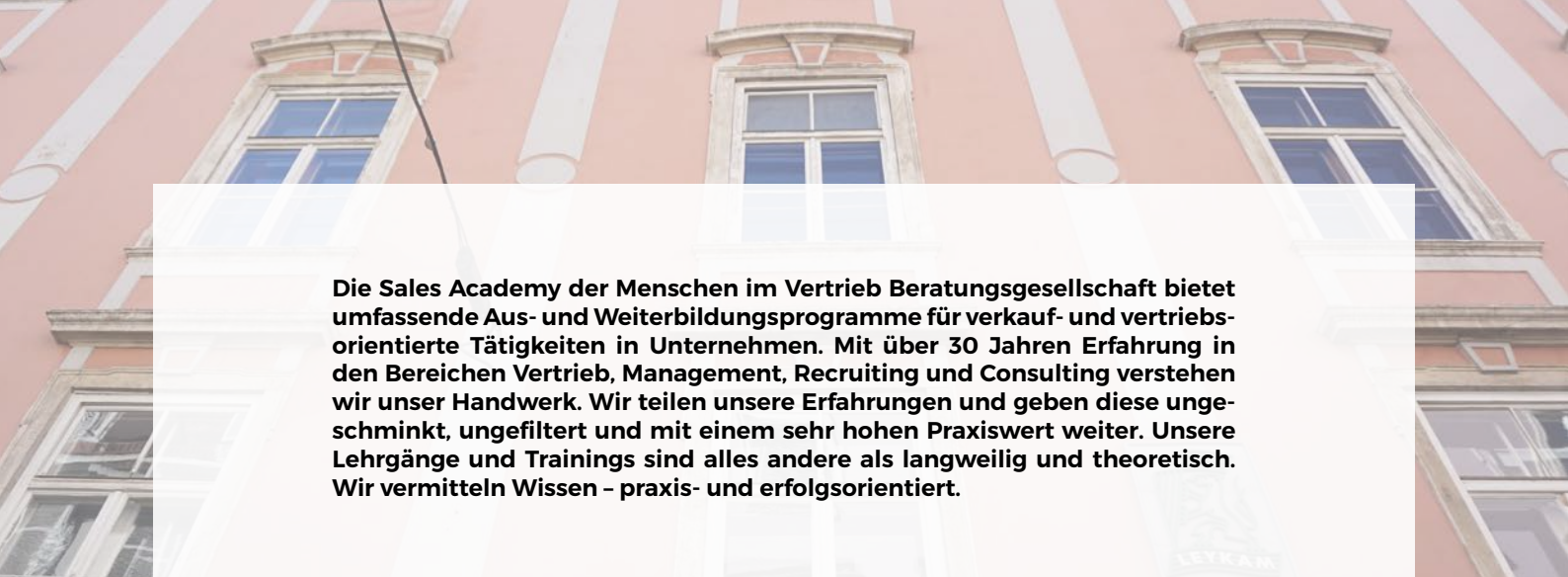
LEHRGANG
Verkaufs-Innendienst

GARANTIE

100% zufrieden oder
Geld zurück!

*





Die Sales Academy der Menschen im Vertrieb Beratungsgesellschaft bietet umfassende Aus- und Weiterbildungsprogramme für verkauf- und vertriebsorientierte Tätigkeiten in Unternehmen. Mit über 30 Jahren Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Management, Recruiting und Consulting verstehen wir unser Handwerk. Wir teilen unsere Erfahrungen und geben diese ungeschminkt, ungefiltert und mit einem sehr hohen Praxiswert weiter. Unsere Lehrgänge und Trainings sind alles andere als langweilig und theoretisch. Wir vermitteln Wissen – praxis- und erfolgsorientiert.

Unternehmen die auf einen starken Verkaufsinendienst setzen, besitzen einen strategischen Wettbewerbsvorteil!

Warum gibt es diesen Lehrgang?

Die richtige Kombination der Rollenverteilung zwischen Außendienst, Verkaufs-Innendienst und Customer Service ist entscheidend dafür, wie effizient sich die gesamte Kommunikation zum Kunden gestaltet. Ein professioneller Verkaufs-Innendienst kann Kunden gewinnen, als eigenständiges, erfolgreiches Profitcenter agieren und Zusatzgeschäfte generieren. Hier sind Fähigkeiten der handelnden Personen gefordert, die zwar dem Verkauf ähneln, aber sich doch grundlegend davon unterscheiden. Insbesondere administrative und kommunikative Ansätze sind hier vorherrschend. Der Kundenkontakt ist wesentlich anonymer und selten vor Ort. Meistens erfolgt er per Mail oder Telefon. Diese Anonymität aufzuheben, Beziehungen herzustellen und dem persönlichen Verkauf gleichzustellen, das ist eine ganz besondere Herausforderung. Auch diese Form der Kommunikation kann man professionalisieren.

Dieser Lehrgang wurde speziell für die Funktionen des Verkaufs-Innendienstes entwickelt und bietet Unternehmen eine wertvolle Unterstützung und neue Möglichkeiten im Ausbau von Geschäftsvolumen über diese Vertriebs-schiene.

Wer sollte daran teilnehmen?

Dieser Lehrgang richtet sich vorrangig an Personen, die über innendienstorientierte Aufgaben den Vertrieb des Unternehmens unterstützen sollen, aber auch durch ihre Kommunikationsfähigkeit einen zusätzlichen aktiven Vertriebskanal bedienen können. Dieses Training ist für all jene Funktionen gedacht, die in erster Linie die telefonische Kommunikation mit dem Kunden übernehmen und für bestehende oder zukünftige Kunden als Ansprechpartner im Unternehmen dienen.

Wie ist der Lehrgang aufgebaut?

Der Lehrgang startet im Vorfeld mit einem Tiefeninterview der Teilnehmer. Hier lernen sich beide Seiten besser kennen und Erwartungshaltungen werden konkretisiert.

1. Danach folgen 4 Module zu je 1 Tag mit speziell für die Zielgruppe entwickelten Inhalten.
2. Zwischen den einzelnen Modulen werden konkrete Aufgabenstellungen und Übungen „on the Job“ eingebaut. Hier stellen wir sicher, dass Erlerntes auch rasch in der Praxis angewendet wird.
3. Nach Abschluss des Lehrgangs wird mit jedem Teilnehmer ein individuelles Fachgespräch geführt. Ein persönliches Feedback und das Lehrgangs-Zertifikat beenden den Lehrgang.

Wie unterstützt mich der Lehrgang im Unternehmen?

Der Lehrgang unterstützt Ihr Unternehmen dabei, einen aktiven und motivierten Verkaufs-Innendienst zu generieren. Wer hier ein klares Ziel verfolgt und professionell agiert, hat gegenüber dem Mitbewerber ein starkes Vertriebsinstrument und einen strategischen Vorteil. Wir helfen Ihnen dabei, ihre Mitarbeiter so aufzustellen und zu trainieren, dass es leichter wird neue Kunden zu gewinnen, zu halten und vor allem auszubauen.

Wir stärken Ihren Verkaufs-Innendienst um auch in Zukunft für mehr Umsatz und Marktanteile zu sorgen.

Die Module:



Das **1. Modul (1 Tag)** ist darauf ausgelegt, den bestehenden Verkaufsaußendienst in mentaler Hinsicht zu unterstützen. Die richtige Einstellung mündet auch in der richtigen Handlungsweise. Hier geht es um Qualifizierungsmerkmale wie Engagement, Leidenschaft und den Blick für organisatorische und administrative Schwerpunkte. Auch die interne Kommunikation, sowie die Erfassung von Informationen um diese bestmöglich im Verkauf zu verwerten, sind Bestandteile dieses Moduls.

Das **2. Modul (1 Tag)** beinhaltet primär die Kommunikation mit dem Kunden. Angefangen von der Vorbereitung zur Akquise bis hin zum aktiven Verkaufsgespräch über das Telefon werden Inhalte aufgegriffen. Da hier die Stimme und die damit verbundene Stimmung zählen, werden Methoden aufgezeigt, die in diesem Bereich effizient und effektiv sind. Eine leidenschaftliche und kundengewinnende Verhaltensweise ist das klare Ziel.

Im **3. Modul (1 Tag)** beschäftigen wir uns damit, wenn es doch einmal zu Beschwerden kommt und es nicht ganz so rund läuft. Um in dieser schwierigen Herausforderung dennoch zu punkten, bedarf es ausgeprägter Fähigkeiten, Emotionen zu kontrollieren und ins Positive zu drehen. Wir vermitteln hier praktische Tipps wie man mit Beschwerden und Reklamationen richtig umgeht und welche Techniken dabei zum Ziel führen.

Das **4. Modul (1 Tag)** ist als aktive Feedbackschleife aufgebaut! Die Erfahrungen der Teilnehmer mit ihren Anwendungen in der Praxis werden ausführlich analysiert und evaluiert. Hier wird der Erfolg in der Umsetzung bewertet. Ein individueller Feinschliff wird angestrebt um eventuell noch Eckiges wird rund gemacht.

Ihre Vorteile im Überblick

- Speziell für die jeweilige Zielgruppe entwickelte Inhalte mit sehr hohem Praxiswert
- Ein didaktisches Konzept zur Implementierung im Unternehmen
- Praxisorientierte Aufgaben und Übungen zwischen den Modulen
- Großes Know-how durch jahrelange Erfahrungen der Trainer
- Ergänzende Maßnahmen zur Individualisierung und Vertiefung des Lehrgangs
- Kein finanzielles Risiko durch die Zufriedenheitsgarantie

Zusätzliche Optionen zur speziellen Förderung der Teilnehmer

- Integration der Führungskräfte in den Lehrgang:
Die Einbeziehung der Führungsebene bietet die Möglichkeit, gesetzte Inputs und Ideen in organisatorische und strategische Entscheidungen mit einfließen zu lassen. Somit ist gewährleistet, dass die Inhalte des Lehrgangs noch besser im Unternehmen ankommen.
- Persönliches DTC-Programm (Direct-Telephon-Coaching)
- „fair use“ Telefon- und Mail-Coaching nach dem Training, über einen Zeitraum von 6 Monaten
- Individuelle Coachingtage
- Verhaltensanalyse nach dem 4-Colour-Performance-Modell
- Online-Sales-Performance Analyse

Ihre Zufriedenheitsgarantie*

Eine langfristige Beziehung aufzubauen bedeutet auch Verantwortung zu übernehmen. Diese Verantwortung drücken wir in einer 100 %igen Zufriedenheitsgarantie aus. Wenn Sie keinen Nutzen aus dem Lehrgang gewinnen konnten, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr*. Ohne Wenn und Aber.

*abzüglich einer Seminarpauschale in Höhe von € 100,-.



Ein professioneller Verkaufs-Innendienst kann Kunden gewinnen, als eigenständiges, erfolgreiches Profitcenter agieren und Zusatzgeschäfte generieren.

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns:

Sales  **Training!**
Menschen im Vertrieb
Academy

Palais Kazianer im Herzen von Graz
Stempfergasse 3, 8010 Graz
T +43 (0) 316 22 50 79
E office@menschen-im-vertrieb.at

