

SI-EL-VT-024-13-1 Vertrieb Aufbau [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Für den langfristigen Erfolg der Vertriebsabteilung im Unternehmen ist vor allem eines unerlässlich: Das harmonische Zusammenspiel von Außendienst und Innendienst. Während der Vertriebsinnendienst per Telefon und E-Mail, über Chats und Messenger Kontakte zu Kunden und Lieferanten anbaut und pflegt, ist der Vertriebsaußendienst unermüdlich im Einsatz, um Kunden live vor Ort zu besuchen, Angebote vorzustellen und Interessenten in treue Stammkunden zu verwandeln. Unser Aufbauseminar „Vertrieb Aufbau“ zeigt Ihnen, wie Sie Personalstrategie und Digitalisierung einsetzen können, um das Zusammenspiel der Vertriebsmitarbeiter zu verbessern und gleichzeitig die Ressourcen der Vertriebsabteilung effizient nutzen, um digitale Vertriebswege zu erschließen.

Digitalisierung im Vertrieb: Wie Innendienst und Außendienst von der digitalen Transformation profitieren

Arbeiten Innendienst und Außendienst effizient zusammen, entsteht im Vertrieb eine Synergie, die es Ihnen ermöglicht, schnell und effizient neue Zielgruppen und Märkte für sich zu gewinnen, erfolgreiche Produktlinien zu lancieren und einen treuen Kundenstamm aufzubauen. Das Ziel unseres Aufbauseminars „Vertrieb Aufbau“ besteht daher darin, Ihnen einen umfassenden Überblick über die jeweiligen Aufgabenbereiche innerhalb des Vertriebs zu verschaffen. Das ermöglicht es Ihnen, Redundanzen und unklare Zuständigkeiten zu beheben, Workflows zu optimieren und ebenso motivierte wie kundenorientierte Teams in Außendienst und Innendienst aufzubauen. Zugleich lernen Sie, die Digitalisierung im Vertrieb als Chance zu nutzen. Unter Anleitung unserer Experten üben Sie sich darin, effektives Lead Management zu betreiben und durch Multichanneling in der Kundenkommunikation sowohl die Neukundenakquise als auch die Bestandskundenpflege zu erleichtern.

SEMINARINHALTE

Vertriebsinnendienst vs. Vertriebsaußendienst

- > Interner und externer Vertrieb: Die Grundlagen
- > Was sind die Stärken und Schwächen des Vertriebsinnendienstes?
- > Besondere Stärken: Kundenorientierung, Kundenakquise, Vertriebsunterstützung
- > Was sind die Stärken und Schwächen des Vertriebsaußendienstes?
- > Besondere Stärken: Kundenkontakt, Kundenakquise, Repräsentation
- > Vertriebsstrategien für Innendienst und Außendienst
- > Marktanalyse und Kundenanalyse
- > Vertriebskanäle erschließen
- > Vertriebsorganisation

Digitalisierung in Innendienst und Außendienst

- > Wie macht sich die Digitalisierung im Vertrieb bemerkbar?
- > Grundlagen: Neue Vertriebswege, -plattformen und -werkzeuge
- > Zukunftstrends im digitalen Vertrieb
- > Der Kunde 4.0: Datennutzung und Buyer Persona im Vertrieb
- > Kundenkontakt und Kundenkommunikation 4.0
- > Digitale Vertriebskanäle: Von Social Media bis zu Bewertungsportalen
- > DSGVO-konforme Kundenakquise im Internet
- > Sales Funnel und Lead Management
- > Lead Nurturing, Lead Scoring und Lead Routing
- > Digitalisierung im Vertrieb als Change im Unternehmen
- > Change Management für den Vertrieb
- > Alte Hasen und junge Füchse: Wie Sie Vertriebskultur und Digitalisierung in Einklang bringen

Prozessoptimierung im Vertrieb: Synergien erzeugen

- > Effiziente Verteilung der Vertriebsarbeit auf Innen- und Außendienst
- > Motivation und Incentives für Vertriebsmitarbeiter
- > Ziele für den Vertrieb im Unternehmen definieren
- > Wie baue ich gute Vertriebsteams im Außen- und Innendienst?
- > Vertriebssynergie I: Innen- und Außendienst effizient vernetzen
- > Vertriebssynergie II: Kundenorientierung, Kundenkontakt und Kundenbetreuung optimieren
- > Vertriebssynergie III: Durch Prozessoptimierung im Vertrieb Dopplungen und Fehler vermeiden
- > Qualitätsmanagement im Vertrieb

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de