

Vertriebstraining für den Innendienst

Kunden verstehen, Lösungen ermöglichen und vertrieblich handeln

VERTRIEBLICHE ROLLE ENTWICKELN

**Kunden verstehen
und aktiv mitdenken:
So beginnt Vertrieb
im Arbeitsalltag.**

AKTIVE VERTRIEBSROLLE

KUNDENLÖSUNGEN

ZUSAMMENARBEIT

Im Vertriebsinnendienst laufen viele Fäden zusammen: Kundenanfragen beantworten, Angebote erstellen und nachfassen, Aufträge zuverlässig bearbeiten und Lösungen finden. Das erfordert Genauigkeit und Sorgfalt – und bietet gleichzeitig viele Möglichkeiten, Kundenbeziehungen und Vertriebserfolg aktiv mitzugestalten.

Wer Verkaufen als Teil guter Beratung versteht, muss Kunden nicht überreden. Es geht darum, Bedarfe zu erkennen, Lösungen möglich zu machen und Kunden bei einer guten Entscheidung zu unterstützen.

Sie gestalten Ihre Rolle als aktiver Teil des Vertriebs. Sie verbinden Beratung mit Verkauf.

Sie gestalten die Zusammenarbeit mit dem Außendienst partnerschaftlich.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Sie gestalten Ihre Rolle als aktiver Teil des Vertriebs.
- Sie erkennen Kundenbedarfe und Verkaufschancen gezielter.
- Sie kommunizieren am Telefon und per E-Mail auf den Punkt.
- Sie gestalten die Zusammenarbeit mit dem Außendienst partnerschaftlich.
- Sie verbinden Beratung mit Verkauf.
- Sie fassen Angebote verbindlich nach.
- Sie bleiben bei Einwänden und Beschwerden handlungsfähig.

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Vertriebliche Rolle entwickeln

- Beraten und Verkaufen selbstverständlich miteinander verbinden
- Eigeninitiative zeigen und Verkaufschancen erkennen
- Kunden im Entscheidungsprozess aktiv begleiten

Vom Anliegen zur Lösung

- Kundenbedürfnisse verstehen und die Perspektive wechseln
- Möglichkeiten erkennen und Lösungen entwickeln
- Angebote professionell und verbindlich nachfassen

Klar und souverän kommunizieren

- Mit guten Fragen und aktivem Zuhören Bedarfe erkennen
- Nutzen und Mehrwert überzeugend vermitteln
- Am Telefon und per E-Mail prägnant kommunizieren und Einwände konstruktiv aufnehmen

Innen- und Außendienst verbinden

- Unterschiedliche Rollen, Perspektiven und Stärken zusammenbringen
- Erwartungen und Verantwortlichkeiten transparent gestalten
- Informationen zuverlässig und kundenorientiert weitergeben

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst
- Mitarbeitende in Inside Sales und Customer Service
- Mitarbeitende in vertriebsnahen Funktionen mit direktem Kundenkontakt

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Die Arbeitsweise umfasst: Kurze fachliche Impulse, Praktische Übungen und Gesprächssimulationen.

Zur Vertiefung der Inhalte kommen hinzu: Reflexion, Kollegialer Austausch und Arbeit an eigenen Praxisfällen.

Sie profitieren von

Kurze fachliche Impulse

Praktische Übungen

Gesprächssimulationen

Reflexion

Kollegialer Austausch

Arbeit an eigenen Praxisfällen

 FORMAT Präsenztraining	 DAUER 2 Tage	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 10
--	--	---	---

Termine

Seminarnummer E34

2027

09.03.-10.03.	Region Berlin
14.09.-15.09.	Region Bielefeld

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen ist das Seminar geeignet?

Das Seminar richtet sich an: Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst; Mitarbeitende in Inside Sales und Customer Service; Mitarbeitende in vertriebsnahen Funktionen mit direktem Kundenkontakt.

Wie wird im Seminar gearbeitet?

Zur Arbeitsweise gehören: Kurze fachliche Impulse, Praktische Übungen, Gesprächssimulationen und Reflexion.

Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt stehen: Vertriebliche Rolle entwickeln; Vom Anliegen zur Lösung; Klar und souverän kommunizieren; Innen- und Außendienst verbinden.

Wie lange dauert das Seminar?

Dauer: nach Vereinbarung. Seminarzeit: 09:00 - 17:00.

Fragen zu Vertriebsinnendienst

Welche Fähigkeiten können Sie weiterentwickeln?

Sie gestalten Ihre Rolle als aktiver Teil des Vertriebs. Sie verbinden Beratung mit Verkauf.

Was können Sie in Ihren Arbeitsalltag übernehmen?

Sie bleiben bei Einwänden und Beschwerden handlungsfähig. Sie gestalten die Zusammenarbeit mit dem Außendienst partnerschaftlich.

Was wird zu „Vertriebliche Rolle entwickeln“ behandelt?

Behandelt werden: Beraten und Verkaufen selbstverständlich miteinander verbinden; Eigeninitiative zeigen und Verkaufschancen erkennen.

Was wird zu „Vom Anliegen zur Lösung“ behandelt?

Behandelt werden: Kundenbedürfnisse verstehen und die Perspektive wechseln; Möglichkeiten erkennen und Lösungen entwickeln.

Was wird zu „Klar und souverän kommunizieren“ behandelt?

Behandelt werden: Mit guten Fragen und aktivem Zuhören Bedarfe erkennen; Nutzen und Mehrwert überzeugend vermitteln.

Was wird zu „Innen- und Außendienst verbinden“ behandelt?

Behandelt werden: Unterschiedliche Rollen, Perspektiven und Stärken zusammenbringen; Erwartungen und Verantwortlichkeiten transparent gestalten.

Über das ime

ime Institut für Management-
Entwicklung

Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
0521 94206-0 · info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Christian Kaufmann

0521 94206-18
christian.kaufmann@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



**Seminarseite
öffnen**

QR-Code scannen
oder die
Seminarseite öffnen.

Seminar E34