

Der erfolgreiche Vertriebsinnendienst.

Kundenorientiert und verkaufsstark am Telefon. Wie Sie Kunden emotional erreichen und für sich gewinnen.



Seminar



Zurzeit keine Termine



Teilnahmebescheinigung



Präsenz



16 Unterrichtseinheiten

Seminarnummer: 40806

Stand: 12.11.2025. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter <https://akademie.tuv.com/s/40806>

Der Vertriebsinnendienst hält den Kontakt mit Kunden und Lieferanten, organisiert Termine für den Vertriebsaußendienst, bewertet Kundenanfragen und verhandelt wenn nötig selbst. Der Kontakt zum Kunden läuft dabei fast ausschließlich telefonisch. Es kommt darauf an, anders als die zehn Verkäufer zu sein, die diese Woche schon bei Ihrem Gesprächspartner angerufen haben.

Nutzen

- Sie lernen, wie Sie sich im telefonischen Kundenkontakt erfolgreich von der Masse abheben und können ohne Angst zielführende Gespräche führen.
- Sie lernen Strategien kennen, um Einwände und Vorwände von vorneherein zu vermeiden.
- Sie erfahren, wie es neben allen Fakten gelingt, eine werthaltige und tragfähige Nutzenargumentation aufzubauen und den Kunden für sich zu gewinnen.

Zielgruppe

Alle Personen, die neu im Vertriebsinnendienst sind oder ihre Potentiale im Kundengespräch noch nicht ausgeschöpft sehen.

Inhalte des Seminars

1. Tag - Grundlagenwissen

- Langweiler gibt es genug: Wie Sie anders sind als die anderen Verkäufer.
- Offene Fragen: Der Kunde soll Ihnen etwas erzählen, nicht Sie dem Kunden.
- Pareto-Formel: Die Kaufentscheidung nur im Kopf ist eine Illusion.

- 20 Sekunden müssen reichen: Wie Sie eine Gesprächseröffnung wirkungsvoll und "anders" gestalten.
- Jetzt bloß nicht ins Bockshorn jagen lassen: Wenn der Kunde meint "kein Bedarf", geht das Gespräch erst richtig los.

Praxisphase

- Nach dem ersten Trainingstag haben Sie die Gelegenheit, das Erlernte einige Zeit in Ihrem Alltag auszuprobieren.

2. Tag - Vertiefung

- Sie verfeinern das bereits Erlernte und Erlebte
 - anhand von vielen praxisnahen Fallbeispielen und gezielten Übungen
 - durch strukturiertes Trainerfeedback und kollegiale Beratung anderer Teilnehmer
 - mittels moderiertem Erfahrungsaustausch in der Gruppe
- Sie erhalten praxiserprobte Tipps für die Erarbeitung einer werthaltigen und tragfähigen Nutzenargumentation, um die Kunden für sich und Ihr Produkt zu begeistern.

Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter <https://akademie.tuv.com/s/40806> und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- Schneller Buchungsvorgang
- Persönliches Kundenkonto
- Gleichzeitige Buchung für mehrere Teilnehmer:innen

Alternativ können Sie das Bestellformular verwenden, um via Fax oder E-Mail zu bestellen.