

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 | Herstellernummer:

Stand: 28.11.2020. 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 Erlernete einige Zeit in Ihrem Alltag auszuprobieren.

2. Tag - Vertiefung

- Sie verfeinern das bereits Erlernete 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.

Bestellformular Seite 1/3

HIERMIT MELDE ICH MICH VERBINDLICH ZU FOLGENDEM SEMINAR AN:

Der erfolgreiche Vertriebsinnendienst.

Seminarnummer: 40806 | Herstellernummer:

Bitte wählen Sie einen Termin, den Sie buchen möchten:

Alle weiteren Informationen zu den Terminen finden Sie unter <https://akademie.tuv.com/s/40806>

Bitte senden Sie uns **alle Seiten** des Formulars via Fax oder E-Mail zu, um das oben genannte Seminar zu bestellen.

E-Mail:
servicecenter@de.tuv.com

Tel.: 0800 135 355 77

Fax: 0800 8484044

Bitte tragen Sie Ihre Bestelldaten auf der nächsten Seite ein.

Bestellformular Seite 2/3

- Ich bestelle als Verbraucher (Privatkunde)
- Ich bestelle als Unternehmen / Behörde (Geschäftskunde)

Rechnungsanschrift

Wir nutzen diese Daten für die Bestellbestätigung und Rechnungsstellung.

Firma oder Behördenbezeichnung:

Abteilung (optional):

Straße und Hausnummer:

PLZ:

Ort:

Ihre interne Bestellnummer:

Ihre Umsatzsteuer ID (optional):

Sie können hier eine von Ihren Unternehmen festgelegte interne Bestellnummer (SAP-Nummer etc.) eintragen. Wir werden diese Nummer auf der Rechnung angeben.

Ihre Kontaktdaten

Wir nutzen diese Daten für die Bestellbestätigung und Rechnungsstellung.

Anrede:

Vorname:

Nachname:

E-Mail-Adresse:

Telefonnummer (optional):

Geburtsdatum (optional):

Geburtsort (optional):

Bestellformular Seite 3/3

Teilnehmerinformationen

Ich werde selbst am Seminar teilnehmen (Kontakt Daten, wie oben angegeben)

Es soll folgende Person am Seminar teilnehmen:

Nur ausfüllen, wenn Sie nicht selbst teilnehmen, sondern eine andere Person.

Anrede:

Vorname:

Nachname:

E-Mail-Adresse:

Telefonnummer (optional):

Geburtsdatum (optional):

Geburtsort (optional):

Zahlungsart: Rechnung

Für Verbraucher gilt die Widerrufsbelehrung, die Sie unter den anhängenden AGB finden.

Die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Veranstalters (<https://akademie.tuv.com/agb/>) erkenne ich hiermit an.

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie uns **alle Seiten** des Formulars via Fax oder E-Mail zu, um das oben genannte Seminar zu bestellen.

E-Mail:
servicecenter@de.tuv.com

Tel.: 0800 135 355 77

Fax: 0800 8484044