

Innendienst professionell managen

Von der Sachbearbeitung zum aktiven Verkaufen

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Die Bedeutung des Innendienstes innerhalb der Vertriebsorganisation wächst in dem Maße, wie sich die mediale Diversifizierung des Verkaufsprozesses entwickelt. Eine reine Abwicklung der Aufträge des Außendienstes ist längst nicht mehr gefragt und ausreichend um Kunden zu gewinnen, zu begeistern und zu halten. Die Mitarbeiter im Innendienst haben ihre neue Rolle als aktive Verkäufer aber oft noch nicht verinnerlicht bzw. haben durch die derzeitigen Strukturen keinen Anreiz das zu tun. Kundenkontakte werden als störend empfunden, anstatt sie für das Unternehmen gewinnbringend zu nutzen. Neu gebildete Teams aus Innen- und Außendienstmitarbeitern arbeiten nicht effizient zusammen oder sogar gegeneinander. Viele Unternehmen reagieren auf diese Entwicklung allerdings mit isolierten Einzelmaßnahmen statt mit einem strategischen Gesamtkonzept.

In diesem Seminar erfahren Sie, welches die zentralen Erfolgsbausteine eines zukunftsfähigen Innendienstes sind. Aufbauend auf den Ergebnissen des Check-Ups Ihrer Innendienstorganisation erarbeiten Sie sich im Verlauf des Seminars unter Anleitung eines erfahrenen Innendienst-Experten eine individuelle Strategie für Ihren Innendienst der Zukunft. Dieses Seminar richtet Sie an die Führungskräfte von Unternehmen, die am Entscheidungsprozess für die Neuausrichtung Ihres Innendienstvertriebes beteiligt sind.

Die Seminarthemen

- Strategische und operative Ziele für einen zukunftsfähigen, aktiv gemanagten Innendienst
- Die Grundlagen der professionellen Zusammenarbeit von Vertriebs- und Innendienstleitung
- Führung, Motivation, Vergütung, Schulung – Der menschliche Faktor als Erfolgsfaktor
- Verankerung von Kunden- und Verkaufsorientierung im Innendienst
- Pro-aktive Unterstützung des Key Account Managements durch den Innendienst
- Strategische Gebiets- und Kundeneinteilung
- Kundenmanagement und Neukundengewinnung
- Aufbau und Etablierung eines Vertriebsteam aus Innen- und Außendienst
- Multichannel Vertrieb und Cross Selling im aktiven Innendienst
- Die Kundensegmentspezifische Vertriebsstrategie
- Professionelles Angebotsmanagement
- Aufbau eines Outbound orientierten Innendienstes

Zielgruppe

- Leiter Innendienst
- Selbständige und Unternehmer, die Ihren Vertrieb neu ausrichten wollen
- Vertriebs- und Verkaufsleiter
- Vorstände und Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung

Ihr Vorteil

Check-Up Ihrer Innendienstorganisation:

Fragebogen zur Selbstreflexion zu Beginn des Seminars.

Das umfangreiche Script zum Seminar bildet einen Entwicklungsprozess ab, der durch die Anpassung auf Ihre Innendienstvertriebssituation einen umsetzbaren Maßnahmenplan ergibt.

So profitieren Sie von diesem Seminar

Mit Ihrer im Seminar neu erarbeiteten Strategie wird Ihr Innendienst-Team zum unverzichtbaren Bestandteil der Vertriebsorganisation

- Sie erhalten ein exaktes Bild Ihres derzeitigen Innendienst-Status
- Sie kennen die neuralgischen Punkte Ihres Innendienstes
- Sie richten den Vertriebsinnendienst strategisch auf aktives Verkaufen aus
- Sie haben klare Aufgabenteilungen und Arbeitsanweisungen für Ihre Mitarbeiter

Das Seminarprogramm

Check - Up Ihrer Innendienstorganisation – Fragebogen zur Selbstreflexion

- Wo steht Ihre Innendienstorganisation heute?
- Ist Ihr Innendienst-Team zukunftsfähig?
- Implikationen für Ihre neue Innendienst-Strategie

Organisatorische Anforderungen

- Technische Ausstattung
- Klare Kompetenzverteilung zwischen Außen- und Innendienst

Strategische und operative Ziele

- Warum muss der Innendienst pro-aktiv verkaufen?
- Der Innendienst als Schnittstelle zwischen Kunde, Produktion und Außendienst
- Definition von individuellen Zielen für Ihren „neuen“ Innendienst

Neukundengewinnung, Kundenmanagement und aktiver Verkauf

- Gebiets- und Kundeneinteilung in Abstimmung mit dem Außendienst
- Werkzeuge zur Kundenselektion
- Multichannel Vertrieb im Innendienst
- Cross Selling - Potenziale erkennen und ausschöpfen
- Neukundengewinnung durch den Innendienst

Der menschliche Faktor - Führung, Motivation, Schulung

- Eigenverantwortung, Team - Spirit und Veränderungsbereitschaft
- Verankerung von Kunden- und Verkaufsorientierung
- Aufbau von Gesprächskompetenz im Kundenkontakt
- Differenzierte Führung von Innendienstmitarbeitern (Sachbearbeiter vs. Verkäufer)

Ihr Trainer

Gerhard Matthes

In Deutschland gehört Gerhard Matthes zu den Vertriebs Experten. Er verfügt über langjährige Praxis Erfahrungen in Bereichen des Vertriebs und war vor seiner Zeit als Trainer und Berater zuletzt auf Geschäftsführungsebene für Unternehmen aus Handel und Produktion tätig

Ihre Investition

Teilnahmegebühr

289,- € zzgl. MwSt. pro Person

Preisnachlass:

6-4-5: Six-four-five: Melden sich für Ihr Unternehmen sechs Teilnehmer an, erstatten wir bei vollzähliger Teilnahme die Teilnahmegebühr eines Mitarbeiters.

In der Teilnahmegebühr sind die Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränke enthalten. Die Rechnung geht Ihnen 6 Wochen vor der Veranstaltung an die in der Anmeldung genannte Anschrift zu und wird 3 Wochen vor dem Seminar zur Zahlung fällig. Bis 4 Wochen vor der Veranstaltung kostenloser Rücktritt. Ab 4 Wochen vor der Veranstaltung wird die Teilnahmegebühr fällig. Gerne dürfen Sie im Verhinderungsfall einen alternativen Teilnehmer nennen.

Anmeldung zu Seminar: Innendienst professionell managen

O Freitag, den 03.09.2010

9.00 bis 17:00 Uhr

NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 62 04 / 60 90

O Freitag, den 05.11.2010

9:00 bis 17:00 Uhr

NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 62 04 / 60 90

Name Vorname

Firma

Position Abteilung

Branche

Strasse/Postfach

PLZ Ort

Telefon Mobil Fax

Email

Ja, ich möchte den kostenlosen matthes-training Newsletter abonnieren. Ich weiß dass ich diesen jederzeit wieder abbestellen kann.

Datum, Unterschrift

So erreicht Ihre Anmeldung uns:

**Faxen Sie diese Anmeldung an: Fax 0 61 67 / 76 70
matthes-training.com**

Via Post an:

**An der Modau 20,
64372 Ober-Ramstadt/Modau**

Gescannt via Mail an:

info@matthes-training.com