

Der verkaufsstarke Innendienst

Kundenorientierung geht alle an

für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Vertriebs-Innendienst
Termin(e) 23.11.2023 in Chemnitz
Alternativtermin(e) 06.02.2024 in Eisenach
 07.05.2024 in Dresden
 jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozentin Dr. Karin Wetzig

Thema

Die Aufgaben der Innendienstmitarbeiter haben sich in den letzten Jahren stark geändert. Aus Abwicklern sind proaktive Partner des Vertriebs und wichtige Anlaufstellen für die Kunden geworden. Als "Innendienstler" von heute fungieren Sie als Berater, Dienstleister und Verkäufer und befinden Sie sich im Unternehmen an einer wichtigen Schalt- und Schnittstelle zu Kunden, Lieferanten, Außendienst und Key Account Management. Sie können somit aktiv beitragen, die Effektivität und die Effizienz im Vertrieb zu steigern und die Kundenloyalität zu erhöhen.

Ihr Nutzen

- Sie bekommen die Grundlagen eines kundenorientierten Verhaltens vermittelt.
- Sie lernen, wie Sie Verkaufsgespräche gezielt führen, den Bedarf Ihrer Kunden genau ermitteln und Ihre Angebote passgenau präsentieren.
- Sie erfahren, wie Sie auch in schwierigen Situationen souverän und professionell mit Kundeneinwänden und Widerständen umgehen können.
- Sie verstehen, wie wichtig Ihr kundenorientiertes Denken und Handeln für den gesamten Unternehmenserfolg ist.

Anmeldung zum Seminar:

Der verkaufsstarke Innendienst

- am 23.11.2023 in Chemnitz (22-2161)
- am 06.02.2024 in Eisenach (39-0045)
- am 07.05.2024 in Dresden (67-3266)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Methodik

Inputs und interaktive Vermittlung theoretischer Grundlagen und Fakten, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussion im Plenum, Feedback- und Reflexionsrunden

Inhalte

- Kundenorientierung geht alle an! Den Unternehmenserfolg nachhaltig unterstützen
- Der serviceorientierte Innendienst - Rückgrat des Verkaufsteams
- Professionelle und aktive Verkaufsrhetorik am Telefon
- Passende telefonische Kundenansprache bei Neu- und Bestandskunden
- Kundennutzen im Fokus: Ermittlung des Kundenbedarfes durch gezielte Gesprächsführung
- Das Potenzial von Cross-Selling nutzen
- Erfolgreiche Einwand- und Beschwerdebehandlung
- Souveräner und gelassener Umgang mit verschiedenen Kundentypen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett	0351 8322-332
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **380.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.