

SI-VT-024-3-10 Vertrieb Aufbau**SEMINARBESCHREIBUNG**

Das Vertrieb-Seminar befähigt Sie, moderne Vertriebsstrukturen systematisch aufzubauen und die Synergie zwischen Innendienst und Außendienst gezielt zu nutzen. Sie entwickeln praxiserprobte Strategien für Lead Management, Multichanneling und digitale Vertrieboptimierung, wobei Sie bewährte Methoden mit innovativen Ansätzen kombinieren. Vertriebsprozesse analysieren Sie auf Redundanzen und Optimierungspotenziale, während Sie gleichzeitig Digitalisierungschancen identifizieren. Die Weiterbildung vermittelt Ihnen systematische Vorgehensweisen für Workflow-Optimierung, Personalmanagement im Vertrieb und die erfolgreiche Integration digitaler Tools in bestehende Vertriebsstrukturen.

Digitalisierung im Vertrieb: Moderne Vertriebsstrukturen entwickeln

Digitale Transformation verändert Vertriebsorganisationen fundamental. Sie lernen, wie CRM-Systeme, Marketing-Automation und digitale Kommunikationskanäle die Zusammenarbeit zwischen Innendienst und Außendienst revolutionieren. Multichannel-Strategien entwickeln Sie unter Berücksichtigung von Kundenverhalten, Touchpoint-Analyse und datengetriebener Entscheidungsfindung. Die Vertrieb-Weiterbildung zeigt Ihnen, wie Sie Lead-Nurturing-Prozesse automatisieren, Vertriebskennzahlen in Echtzeit tracken und Ihre Vertriebsmannschaft durch digitale Kollaborations-Tools effizienter machen. Sie erkennen Digitalisierungspotenziale in Ihren bestehenden Prozessen und entwickeln Implementierungsstrategien, die sowohl technologische als auch menschliche Faktoren berücksichtigen.

SEMINARINHALTE**Synergie zwischen Innendienst und Außendienst**

- > Schnittstellen-Management für nahtlose Kundenbetreuung
- > Lead-Übergabe-Prozesse zwischen Teams optimieren
- > Kommunikationskanäle synchronisieren und Redundanzen beheben
- > Gemeinsame KPIs für ganzheitliche Vertriebssteuerung
- > Konfliktmanagement bei unterschiedlichen Teamkulturen

Digitalisierung und Vertrieboptimierung

- > CRM-Systeme strategisch für Vertriebssteuerung nutzen
- > Marketing-Automation für Lead Nurturing einsetzen
- > Multichannel-Strategien entwickeln und implementieren
- > Datenanalyse für Vertriebsprognosen und Forecasting
- > Digitale Tools für Remote-Vertriebsorganisation

Vertriebsorganisation und Personalmanagement

- > Vertriebsstrukturen analysieren und neu gestalten
- > Recruiting-Strategien für High-Performance-Teams
- > Onboarding-Prozesse für Vertriebsmitarbeiter optimieren
- > Motivation und Incentivierung im modernen Vertrieb
- > Change Management bei Vertriebstransformation

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de