

SI-VT-014-5-1 Professioneller Außendienst**SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreicher Außendienst erfordert mehr als nur Verkaufstalent. Sie brauchen strukturierte Arbeitsweise, professionelle Gesprächsführung und effizientes Zeitmanagement für Kundentermine vor Ort. Unser Seminar für Außendienst macht Sie fit für alle Herausforderungen der mobilen Kundenbetreuung. Sie lernen bewährte Methoden für Neukundenakquise, Bestandskundenpflege und erfolgreiche Verkaufsgespräche. Dabei verbinden Sie klassische Verkaufstechniken mit modernen Ansätzen der Kundenbeziehung. Das zweitägige Präsenz-Training kombiniert theoretisches Wissen mit direkter Praxisanwendung in Kleingruppen.

Von Zeitmanagement bis Verkaufsabschluss

Sie entwickeln systematische Strukturen für Ihre tägliche Arbeit im Vertrieb. Effektive Tourenplanung reduziert Fahrzeiten und erhöht die Anzahl wertvoller Kundenkontakte. Digitale Tools unterstützen Sie bei der Optimierung Ihrer Routen und Priorisierung von Terminen. Professionelle Gesprächsführung entscheidet über Erfolg im Verkauf. Sie trainieren aktives Zuhören und gezielte Fragetechniken für Bedarfsanalysen. Ihre Verkaufsargumentation überzeugt durch Kundennutzen statt reiner Produktbeschreibung. Praxisnahe Rollenspiele bereiten Sie auf reale Verkaufsgespräche vor und stärken Ihre Abschlusstechniken für unterschiedliche Kundensituationen.

SEMINARINHALTE**Zeitmanagement und Tourenplanung**

- > Effiziente Routenplanung für maximale Kundenkontakte
- > Priorisierung von A-, B- und C-Kunden nach Potenzial
- > Digitale Tools für Tourenoptimierung und Terminplanung
- > CRM-Systeme effektiv nutzen für Dokumentation
- > Work-Life-Balance trotz hoher Reisetätigkeit

Neukundenakquise und Verkaufsgespräche

- > Zielgruppenanalyse und Potenzialeinschätzung
- > Erstkontakt professionell gestalten und Vertrauen aufbauen
- > Aktives Zuhören und kundenorientierte Argumentation
- > Nutzenargumentation statt reiner Produktpräsentation
- > Einwandbehandlung bei Preisdiskussionen und Zweifeln
- > Abschlusstechniken für verschiedene Kundensituationen

Bestandskundenpflege und Kundenbindung

- > Langfristige Kundenbeziehungen systematisch aufbauen
- > Cross-Selling und Up-Selling bei Bestandskunden
- > Beschwerdemanagement und Reklamationsbearbeitung
- > Empfehlungsmanagement für Neukundengewinnung

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