

SI-EL-VT-014-2-1 Professioneller Außendienst

SEMINARBESCHREIBUNG

Professioneller Außendienst erfordert umfassende Verkaufskompetenzen und effiziente Arbeitsorganisation. Sie brauchen strukturierte Methoden für Neukundenakquise, Bestandspflege und erfolgreiche Verkaufsgespräche. Unser Online-Training macht Sie fit für alle Herausforderungen der mobilen Kundenbetreuung, ohne dass Sie dafür anreisen müssen. Sie lernen bewährte Techniken für Zeitmanagement, Routenplanung und Gesprächsführung im Vertrieb. Dabei verbinden Sie klassische Verkaufsmethoden mit modernen Ansätzen der Kundenbeziehung. Das zweitägige Live-Training kombiniert theoretisches Wissen mit praktischen Übungen in digitalen Breakout-Räumen. Interaktive Tools ermöglichen Rollenspiele und direktes Feedback vom Dozenten.

Systematischer Außendienst für Verkaufserfolg

Erfolgreicher Außendienst basiert auf systematischer Arbeitsweise. Effektive Tourenplanung maximiert Kundenkontakte bei minimalem Zeitaufwand. Sie lernen Priorisierungstechniken für Kunden nach Potenzial. CRM-Systeme unterstützen Sie bei Dokumentation und Nachverfolgung. Das richtige Zeitmanagement schafft Raum für intensive Kundengespräche.

Professionelle Verkaufsgespräche entscheiden über Erfolg. Sie trainieren aktives Zuhören und Fragetechniken für Bedarfsanalysen. Ihre Verkaufsargumentation überzeugt durch klaren Kundennutzen. Sie lernen Einwandbehandlung und Abschlusstechniken. Kaltakquise wird zu routinierten Arbeitsschritten. Praxisübungen bereiten Sie auf reale Verkaufssituationen vor.

SEMINARINHALTE

Grundlagen professioneller Außendienstarbeit

- > Was ist professioneller Außendienst und welche Aufgaben gehören dazu
- > Unterschiede zwischen Innen- und Außendienst im Vertrieb
- > Selbstorganisation und eigenverantwortliches Arbeiten mobil
- > Persönliche Erfolgsfaktoren für Außendienstmitarbeiter
- > Unternehmensrepräsentation beim Kunden vor Ort

Zeitmanagement und Tourenplanung

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

Neukundenakquise und Kaltakquise

- > Zielgruppenanalyse und Potenzialeinschätzung systematisch
- > Telefonische Terminvereinbarung mit Entscheidern erfolgreich
- > Erstkontakt professionell gestalten und Vertrauen aufbauen
- > Bedarfsanalyse durch gezielte Fragetechniken durchführen
- > Vom Interessenten zum Kunden: Der strukturierte Weg

Verkaufsgespräche und Abschlusstechniken

- > Aufbau erfolgreicher Verkaufsgespräche im Außendienst
- > Aktives Zuhören und kundenorientierte Argumentation
- > Nutzenargumentation statt reiner Produktpräsentation
- > Einwandbehandlung bei Preisdiskussionen und Zweifeln souverän meistern
- > Abschlusstechniken für verschiedene Kundensituationen
- > Nachfassen und Follow-up nach Kundenterminen systematisch

Bestandskundenpflege und Kundenbindung

- > Langfristige Kundenbeziehungen systematisch aufbauen
- > Cross-Selling und Up-Selling bei Bestandskunden nutzen
- > Beschwerdemanagement und Reklamationsbearbeitung vor Ort
- > Kundenzufriedenheit messen und Feedback einholen
- > Empfehlungsmanagement für Neukundengewinnung etablieren

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.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.250,00 € 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 / 1.250,00 € 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