

SI-EL-VT-024-2-1 Vertrieb Aufbau

SEMINARBESCHREIBUNG

Für langfristigen Erfolg im Vertrieb ist das harmonische Zusammenspiel zwischen Außendienst und Innendienst unverzichtbar. Sie lernen in dieser Vertrieb-Weiterbildung, beide Bereiche effektiv zu verzahnen und digitale Chancen zu nutzen. Moderne Vertriebsstrukturen entstehen durch klare Prozesse, intelligente Lead-Verteilung und Multichanneling-Strategien. Sie entwickeln praxiserprobte Methoden, um Ihr Vertriebsteam zu stärken und Redundanzen abzubauen. Dieses Vertriebsseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Vertriebsorganisation weiterentwickeln wollen. Sie lernen, Personalmanagement im Vertrieb strategisch einzusetzen und Widerstände konstruktiv zu begleiten.

Digitalisierung im Vertrieb: Moderne Strukturen entwickeln

Die Digitalisierung verändert den Vertrieb fundamental. Sie erfahren, welche Tools und Prozesse Innendienst und Außendienst heute produktiver machen. Lead Management Systeme helfen Ihnen, Kundenanfragen intelligent zu verteilen und schneller zu bearbeiten. Sie entwickeln Multichanneling-Strategien, die Telefon, E-Mail, Chat und Messenger sinnvoll kombinieren. CRM-Systeme werden zu Ihrer Datenbasis für fundierte Vertriebsentscheidungen. Sie lernen, Workflows so aufzubauen, dass doppelte Arbeit entfällt und jeder Mitarbeiter genau weiß, welche Aufgaben er übernimmt. Praktische Übungen mit digitalen Whiteboards zeigen Ihnen, wie Sie digitale Transformation im Vertrieb Schritt für Schritt umsetzen – ohne Ihr Team zu überfordern.

SEMINARINHALTE

Synergie zwischen Innendienst und Außendienst schaffen

- > Aufgabenteilung klar definieren und Schnittstellen optimieren
- > Kommunikationsstrukturen aufbauen für reibungslosen Austausch
- > Lead-Übergabe organisieren ohne Informationsverlust
- > Transparenz schaffen durch gemeinsame Systeme und Prozesse

Lead Management und Multichanneling im Vertrieb

- > Lead-Quellen bewerten und Potenziale systematisch erfassen
- > Kundenkontakte über mehrere Kanäle koordinieren
- > Response-Zeiten verkürzen durch intelligente Verteilung
- > Conversion-Raten steigern mit strukturiertem Follow-up
- > CRM-Systeme effektiv einsetzen für Vertriebserfolg

Vertriebsorganisation aufbauen und Prozesse optimieren

- > Vertriebsstrukturen entwickeln passend zur Unternehmensgröße
- > Workflows gestalten für effiziente Kundenbearbeitung
- > Redundanzen identifizieren und systematisch beheben
- > Personalmanagement im Vertrieb strategisch umsetzen
- > Change-Prozesse begleiten bei Umstrukturierungen

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