SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EL-VT-014-10-1 Professioneller Außendienst [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Vom Handelsvertreter bis zum Key Account Manager: Außendienst im Vertrieb hat viele Gesichter. Sie alle eint jedoch das vielfältige Anforderungsprofil. Sind Sie im Außendienst unterwegs, repräsentieren Sie Ihr Unternehmen und führen zugleich klassische Verkaufsgespräche. Sie betreiben Neukundenakquise und Bestandskundenpflege - und generieren so Aufträge. Das setzt solide Planung ebenso voraus wie eine kundenorientierte Denkweise und kommunikatives Geschick. In unserem Seminar „Professioneller Außendienst“ eignen Sie sich von Zeitmanagement und Terminplanung bis hin zu Gesprächsführung und Abschlusstechniken die Kenntnisse und Kompetenzen an, die Sie für den erfolgreichen Einstieg in die Arbeit im Außendienst benötigen.

Außendienst im Vertrieb: Ihr Einstieg in die Welt der Kundentermine vor Ort

Unser Seminar „Professioneller Außendienst“ macht Sie von Grund auf mit den Aufgaben der Mitarbeiter im Außendienst vertraut. Sie lernen, die Kontaktdaten potenzieller Neukunden zu recherchieren, am Telefon Kundentermine zu vereinbaren und die ideale Route für Kundenbesuch und Kaltakquise zu planen. Besonderes Augenmerk liegt in dieser Weiterbildung zum Außendienst außerdem auf der individuellen Bedarfsanalyse: Indem Sie die Bedürfnisse Ihres Kunden ermitteln, entwickeln Sie individuelle Verkaufsstrategien und Argumente. Die hierfür notwendigen Informationen über den Kunden gewinnen Sie dabei im Verlauf des Verkaufsgesprächs: Aktives Zuhören und wirkungsvolle Fragetechniken ermöglichen es Ihnen, begründete Einwände von reinen Vorwänden zu unterscheiden - und beide gleichermaßen wirkungsvoll zu entkräften.

SEMINARINHALTE

Aufgaben im Außendienst

> Arbeitsfeld Außendienst - Aufgaben der Außendienstmitarbeiter
> Zeitmanagement als Außendienstmitarbeiter
> Recherche potenzieller Neukunden
> Rechtliche Grundlagen zur telefonischen Terminvereinbarung
> Routenoptimierung in der Kaltakquise
> Kaltakquise in den Alltag im Außendienst integrieren

Individuelle Bedarfsermittlung

> Der individuelle Bedarfsermittlungsplan im Außendienst
> Erarbeiten eines Fragenkatalogs zu Ihrer Branche
> 6-Stufen-Bedarfsermittlung durch ein natürliches Verkaufsgespräch
> Zielformulierung und Bedarfsermittlung

Gesprächsführung im Außendienst

> Zielformulierung auf den Punkt bringen
> Strategien zum Umgang mit Einwänden und Vorwänden
> Argumente finden durch gezielte Fragen
> Aktives Zuhören
> Effektive Fragetechniken
> Kaufmotivation und Abschluss

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 / 1.190,00 € 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 / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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