

Beschreibung

Der Vertriebsinnendienst hat in den letzten Jahren eine deutliche Aufwertung erfahren. Weg von rein administrativen Aufgaben hin zur aktiven Außendienst- und Verkaufsunterstützung. Wie telefoniere ich optimal? Wie gehe ich mit Einwänden um? Wie fasse ich Angebote telefonisch professionell nach? Wie biete ich Bestandskunden zusätzliche Produkte an? Wie werden Reklamationsgespräche richtig geführt? Dies sind wichtige Fragen für Mitarbeiter/innen im Vertriebsinnendienst, die im Lehrgang ausführlich behandelt werden. Die Teilnehmer werden befähigt, noch souveräner mit Kunden zu kommunizieren und den Wandel zum aktiven Vertriebsinnendienst erfolgreich zu gestalten.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter im Innendienst, und/oder Quereinsteiger, die eine Tätigkeit im Verkaufsinndienst anstreben

Inhalt

- Zahlen - Daten - Fakten
 - Preiskalkulation
 - Kostenrechnung - Lagerbewertung - Rückstellungen
 - Rechnung - Forderungsmanagement
- Planung - Organisation
 - strategische - operative Planung
 - Zeit- und Selbstmanagement
- Kommunikation - Grundlagen; Feedback; Umgang mit schwierigen Kunden; Einwandbehandlung; Souverän am Telefon
- Präsentationskompetenz

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/vertriebsreferent-m-w-d-vollzeit_116433

Standort und Termin

MI
25
SEP 2024

25. Sep bis 12. Dez 2024
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Termin details

25.09.2024 - 26.09.2024
16.10.2024 - 17.10.2024
20.11.2024 - 21.11.2024
25.11.2024 - 26.11.2024
12.12.2024

09:00 - 17:00 Uhr

Investition

€ 1.990,-
inkl. Unterlagen und Zertifikat

Ansprechpartnerin



Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📄 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Dozierendenteam

Förderungen

- ESF Förderung