

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 Verkaufsinendienst anstreben

Inhalt

- Grundlagen der Kommunikation
- Zeit- und Selbstmanagement
- Kundenbedürfnisse und Nutzenverkauf
- Erfolgreiche Verhandlungsführung
- Aktiver Telefoneinsatz für den Innendienst
- Neukundengewinnung per Telefon und Direktmarketing
- Effektive Einwand-Behandlung und Preisgesprächsführung
- Wirkungsvolle Abschlusstechniken am Telefon
- Mehrumsätze durch Zusatzverkäufe
- Professionelle Angebotserstellung und richtiges Nachfassen von Offerten
- Souveräne Reklamationsbehandlung
- Kundenbindung und Empfehlungsmarketing
- Angebotsmanagement
- Corporate Identity/Verfassen eines Werbebriefes
- Preiskalkulation und Deckungsbeitragsrechnung
- Zielgruppen und Adressen
- Präsentationskompetenz

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/vertriebsreferent-berufsbegleitend_111600

Standort und Termin



Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Berufsbegleitend

Ansprechpartnerin

Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📠 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Gebäude A
Peterzeller Str. 8
78048 Villingen-Schwenningen

