

Beschreibung

Der Vertriebsinnendienst hat in den letzten Jahren eine deutliche Aufwertung erfahren. Weg von rein administrativen Aufgaben hin zur aktiven Außendienst- und Verkaufsunterstützung. Wie kommuniziere ich optimal? Wie gehe ich mit Einwänden um? Wie fasse ich Angebote professionell nach? Wie kommen marktgerechte Preise zustande? 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

1. Kommunikation - Grundlagen, Feedback, Umgang mit schwierigen Kunden, Einwandbehandlung,

2. Präsentationskompetenz und Videotraining

3. Zahlen - Daten - Fakten

- Preiskalkulation - Rechnung - Forderungen
- Kostenrechnung

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/vertriebsreferent-m-w-d-vollzeit-praesenz_111600

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

50 Unterrichtseinheiten

Investition

€ 1.724,-
inkl. Unterlagen und Zertifikat

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Gabriele Köngeter
- Jürgen Nüßle

Förderungen

- ESF Förderung

Das könnte Sie interessieren

- Sales Manager (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertriebsleiter (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertrieb und Marketing als starkes Team: Gemeinsam Wunschkunden gewinnen und Wachstum sichern - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für
Soziales, Gesundheit und Integration
Baden-Württemberg

