

## Der verkaufsaktive Innendienst - Kundennutzenorientiertes Denken und Handeln

Wer glaubt, dass nur der Außendienst verkauft, der verschenkt wertvolles Potenzial und Wettbewerbsvorteile an seine Mitbewerber. Innendienst-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter können ihre Kundenerfahrung und ihre gut gepflegten Beziehungen im Kundengeschäft aktiv nutzen, um Verkäufe und Zusatzverkäufe zu generieren. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie sich unterschiedliche Verkaufsinstrumente effektiv einsetzen und durch spezielle Akquise- und Argumentationsmethoden am Telefon Verkaufspotenziale ausschöpfen lassen.

### Inhalte:

- Das Selbstverständnis heute: Sieht sich der Innendienst als Verkäufer?
- Das neue Anforderungsprofil an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verkaufsinendienst
- Bessere Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst als Gesamtteam für gemeinsame Verkaufsziele: Aufbauen eines Wir-Gefühls
- Kundennutzenorientiertes Denken und Handeln im Innendienst:
  - Wie stelle ich Kundenwünsche fest?
  - Wie kann ich dem Kunden Vertrauen vermitteln?
  - Wie kann ich dieses Vertrauen aufrecht erhalten?
- Umgang mit Kunden am Telefon:
  - der erste Eindruck
  - Einsatz von Fragetechniken
  - Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern,
  - „Nein“ sagen können, ohne den Kunden zu verlieren
- Motivation für und durch den verkaufsfördernden Innendienst

### Zielgruppe

Vertriebsinnendienstmitarbeitende und Vertriebsassistentinnen und -assistenten, die im telefonischen Kontakt mit Kunden stehen, Angebote nachtelefonieren und verkaufsorientiert beraten

### Methoden

Trainerinput mit strukturierten Übungen und praxisnahen Rollenspielen, Transferhilfen und Tipps für die Alltagspraxis, Feedback

### Hinweis zu Cookies

Unsere Webseite verwendet Cookies. Diese haben zwei Funktionen: Zum einen sind sie erforderlich für die grundlegende Funktionalität unserer Website. Zum anderen können wir mit Hilfe der Cookies unsere Inhalte für Sie immer weiter verbessern. Hierzu werden pseudonymisierte Daten von Website-Besuchern gesammelt und ausgewertet. Das Einverständnis in die Verwendung der Cookies können Sie jederzeit widerrufen. Weitere Informationen zu Cookies auf dieser Website finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#) und zu uns im [Impressum](#).

#### Einstellungen

##### Erforderlich

Zustimmung

Diese Cookies werden für eine reibungslose Funktion unserer Website benötigt.

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
CookieConsent	Speichert Ihre Einwilligung zur Verwendung von Cookies.	1 Jahr	HTML	Website

##### [Google Analytics.](#)

Zustimmung

group.mygroup.desc

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
_ga	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	2 Jahre	HTML	Google
_gat	Wird zum Drosseln der Anfragerate verwendet.	1 Tag	HTML	Google
_gid	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	1 Tag	HTML	Google
_ga_--				
container-id-	Speichert den aktuellen Sessionstatus.	2 Jahre	HTML	Google
-gac_--				
property-id-	Enthält Informationen zu Kampagnen für den Benutzer. Wenn Sie Ihr Google Analytics- und Ihr Google Ads Konto verknüpft haben, werden Elemente zur Effizienzmessung dieses Cookie lesen, sofern Sie dies nicht deaktivieren.	3 Monate	HTML	Google

Alle Cookies ablehnen

Alle Cookies akzeptieren