
Seminar: Mitarbeiter mit Kundenkontakt

4.10. Verkaufstraining für den Außendienst

Sie haben ein motiviertes, gut eingespieltes Außendienstteam, haben allerdings dennoch das Gefühl, Ihre Vertriebsressourcen müssten deutlich mehr Umsatz realisieren?

Mit unserem Seminar holen wir Ihre Außendienstmitarbeiter in der IST-Situation ab und finden für Sie die optimale Anpassung der Vertriebsprozesse und der eigenen Vertriebsorganisation.

In diesem Seminar erarbeiten wir Ansätze eines Marktbearbeitungskonzeptes, um einen effizienten Einsatz des Außendienstteams sicherzustellen. Die Teilnehmer erarbeiten Maßnahmen, wie die verkaufsaktive Zeit - die Zeit beim und mit dem Kunden - gesteigert werden kann. Es erfolgt eine Schulung und Sensibilisierung, wie und wodurch die eigene Planung und Organisation deutlich verbessert werden kann. Ziel dieses Seminars ist die Ausschöpfung der Vertriebsressourcen und die Steigerung des Umsatzes.

Auffällig ist gerade bei „älteren“ Außendienstmitarbeitern, dass der Kundenstamm mit altert. Neue Kunden zu gewinnen wird für diesen Mitarbeiter immer schwieriger. Daher ist es wichtig, auch stets an der Neukundenakquise zu arbeiten. So können jedem Außendienstmitarbeiter Wege aufgezeigt werden, wie seine guten Erfahrungen in der Akquise umgesetzt werden können.

Ihr Nutzen:

Mehr Sicherheit für Ihren Außendienst im Alltagsgeschäft und deutlich höhere Umsätze.

Für:

Dieses Seminar richtet sich an Ihre Außendienstmitarbeiter, die noch nicht das Maximum ihrer Potentiale nutzen.

