



MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN

Seminare für Fach- und
Führungskräfte



VERKAUF.
Neukunden gewinnen
und nachhaltig binden.

GEMEINSAM. VERKAUFSERFOLGE STEIGERN.

Weiterbildungen seit 1975.

www.kitzmann.biz



GEMEINSAM. DEN NÄCHSTEN SCHRITT GEHEN.

Neukundengewinnung – Vertriebsserfolge nachhaltig steigern.

Während einige Businessbereiche wie die hitzige New Yorker Börse cineastische Dauerbrenner à la „Wallstreet“ hervorbrachten, gerieten Spielfilme rund ums Verkaufen und um Marketingstrategien schnell wieder in Vergessenheit. Im Kino also Nebenschauplatz, im wirklichen Leben jedoch die Schlüsselkompetenz für den Unternehmenserfolg: Das ist der Vertrieb.

Er teilt sich in etliche Aufgabengebiete auf - von der Einführung eines neuen Produktes bis hin zum Beschwerdemanagement - doch immer liegt der Fokus auf dem Kunden.



**Gemeinsam.
Lernen für
mehr Wissen.**

Denn Ziel eines jeden Unternehmens ist es, die Anzahl der Kunden kontinuierlich zu erhöhen und sie möglichst langfristig zu binden. Das macht die Neukundengewinnung im Vertrieb nicht zu einem abgeschlossenen Projekt, sondern zu einem fortlaufenden Prozess, der sich immer wieder den Marktgegebenheiten anpassen muss. Jede Branche ist anders, jedes Produkt ist anders und natürlich unterscheidet sich ein Kunde vom anderen. Grundlegend für eine erfolgreiche Neukundenakquise ist es, den eigenen Markt immer im Visier zu haben, um sich zielgerecht an die Kundengruppen wenden zu können. Dabei spielt natürlich auch die Psychologie eine tragende Rolle. Menschenkenntnis und Kundenorientierung ist das eine, das eigene Auftreten das Andere. Denn man selber wird ja auch von anderen beobachtet und eingeschätzt. Jeder, der tagtäglich im Kontakt mit potentiellen Kunden ist, sollte daher hin und wieder die eigene Wirkung überprüfen. Meist genügen ein paar Hinweise oder die Nachjustierung durch einen Profi – Vertriebs-Seminare sind dafür die perfekte Gelegenheit. Wer im Vertrieb zu Hause ist, weiß, dass Neukunden-Akquise eine große Herausforderung sein kann. Vor allem sind auch hier psychologische Barrieren zu überwinden: Insbesondere im B2B-Bereich bedeutet Neukunden-Gewinnung beispielsweise die Verdrängung von Mitbewerbern. Es ist zudem ein sehr zeit- und energieaufwendiges Unterfangen. Aber für den Erfolg unverzichtbar. Junge Unternehmen am Markt und Start-ups müssen dringend neue Kunden für sich gewinnen, um die Anfangsphase zu schaffen. Aber auch für etablierte Firmen ist die Neukundengewinnung eine zentrale Maßnahme. Dabei werden verschiedene Akquisestrategien eingesetzt, denn ohne systematisches Vorgehen trocknet der Verkaufstrichter nunmal aus. Doch worin liegt das Geheimnis, Menschen in einem vielfach gesättigten Markt für ein Produkt zu gewinnen? Und sie zu halten?

Wir gehen dieser Frage in verschiedenen Seminaren zum Thema Vertrieb nach. So vermittelt der Kurs „Kundenorientierung“ etwas über die psychologischen Aspekte, wenn Verkäufer und potenzieller Käufer erstmalig miteinander in Kontakt kommen. Sei es virtuell oder in einer persönlichen Begegnung, sei es durch eine Mailing-Aktion oder eine groß angelegte Neukunden-Kampagne. Die richtige Ansprache, das passende Medium muss dem Kundenkreis entsprechend ausgewählt werden.

Schon vorab gilt es zu überlegen: Welches ist überhaupt die Zielgruppe und was sind ihre Bedürfnisse? Weiterhin: Welche Motive haben meine Kunden und wie stelle ich auf schnellstem Wege Vertrauen und Nähe her, ohne den anderen zu überfordern?

Das ist keine leichte Aufgabe, doch Vertrieb ist vielseitig und die Möglichkeiten haben sich gerade im B2C Bereich durch das Internet multipliziert. Wer nur an einer Methode festhält, hat das System Vertrieb noch nicht durchschaut. Hier unterstützen Sie unsere klassischen Verkaufstrainings, wo es um die Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsstrategie geht und wie es besser gelingen kann, Neukunden zu gewinnen. Denn als Verkäufer agieren Sie als Gefühls- und Beziehungsmanager, es ist wichtig, die verschiedenen Kundentypen zu kennen, um entsprechend auf sie einzugehen. Das schafft eine vertrauensvolle Grundlage und kann zu einem gewinnbringenden Verkaufsgespräch führen. Zuerst aber: Erkennen Sie sich selbst! Dann wird der Umgang mit anderen, vor allem noch fremden Menschen einfacher.

”

Selbsterkenntnis führt zu Offenheit – das ist ein entscheidender Faktor, um andere für sich einzunehmen.

“

Unsere erfahrenen Vertriebstrainer lehren Sie die Skills, um sich selbst noch besser kennenzulernen und auf die eigene Körpersprache zu achten. So erfahren Sie im Kurs hilfreiche Methoden, um sich gut zu „verkaufen“, ohne dabei an Authentizität zu verlieren.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass es oft psychologische Barrieren sind, wenn es sich um die Neukunden-Akquise dreht. Um Verkaufserfolge zu steigern, ist es daher empfehlenswert, an der eigenen Persönlichkeit ein wenig zu arbeiten. Die Verkaufsrhetorik, die Frage- und Argumentationstechniken lassen sich unter professioneller Anleitung immer noch optimieren. Es lohnt sich, über den Tellerrand zu schauen und bislang unbekannte Wege und Medien auszuprobieren, um neue mögliche Kundenkreise zu erschließen. Vergessen Sie dabei aber eines nicht: Eigenschaften wie Höflichkeit, Ehrlichkeit und Fleiß sind nach wie vor gefragt. Sie sind sogar unersetzlich. Darum erhalten Sie in unserem Seminar „Kundenorientierung“ auch ein „Lächeltraining“ - garantiert echt und von Herzen kommend.

Und um noch einmal auf das Thema Film zurückzukommen: Eine gute Story lebt von der Spannung. Ähnlich ist es auch bei der Neukundengewinnung im Vertrieb – es ist wohl das Feld, wo am wenigsten Langeweile aufkommt. Weil es ein fortlaufender und sich ewig wandelnder Prozess ist, der Kreativität, eine schnelle Reaktionsfähigkeit und dabei Ausdauer fordert.

Beste Grüße!

Ihr Team vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann

Dr. A. Kitzmann
Dr. Jana Völkel-Kitzmann
Tobias Hagemann

KEYFACTS.

1

Neukundengewinnung ist ein fortlaufender Prozess, der sich an ändernde Marktgegebenheiten anpassen muss.

2

Jeder, der im Verkauf tätig ist, sollte stets an seine Menschenkenntnis, die Kundenorientierung und das eigene Auftreten arbeiten.

3

Verkäufer sind auch Gefühls- und Beziehungsmanager, die auf unterschiedliche Kundentypen eingehen müssen.



Präsenztrainings



Online-Seminare



E-Learnings



1:1 Online Coachings

Teilnehmertandems
für den LerntransferLern-App für den
Lerntransfer

Open Badges

**Gemeinsam.
Weiterbildungen
seit 1975.**

VERKAUFS- TRAINING

Verkaufserfolge steigern

Seminarziele

Es werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Spitzenleistungen im Verkauf setzen voraus, dass jeder Verkäufer über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert ist. Das Seminar bietet hierzu wichtige Anregungen.

Programminhalte

- Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüßung, Kontakt, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss
- Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung des Kunden kaufentscheidend?
- Der Verkäufer als Gefühls- und Beziehungsmanager
- Wie vermittelt der Verkäufer den Kunden ein gutes Gefühl?
- Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- Verkaufsrhetorik und Fragetechniken
- Einwand- und Argumentationstechniken
- Die Körpersprache im Verkaufsgespräch
- Das Preisgespräch und die Preiswiderstände
- Kundentypen und ihre Behandlung
- Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss
- NLP im Verkauf (Wie beraten Spitzenverkäufer?)
- Wie schafft man Sympathie und Vertrauen?
- Wie kann man sich selbst gut verkaufen?
- Wie entwickelt man zusammen mit dem Kunden kreative Lösungen?
- Menschenkenntnis: Der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden?

Methodik

Moderierte Übungssequenzen, Erfahrungsaustausch und Diskussion, videounterstützte Rollenspiele, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation.

Zielgruppe

Das Verkaufstraining wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare

- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
- Preisargumentation und Abschlusstechnik

Seminarcode:
VV5000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
30.05.2022 – 31.05.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hamburg
22.08.2022 – 23.08.2022

Berlin
01.12.2022 – 02.12.2022

Hannover
05.09.2022 – 06.09.2022

Leipzig
22.09.2022 – 23.09.2022

Köln
08.12.2022 – 09.12.2022

Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Nürnberg
05.12.2022 – 06.12.2022

Stuttgart
14.11.2022 – 15.11.2022

München
17.10.2022 – 18.10.2022

Wien
20.06.2022 – 21.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Zürich *
27.06.2022 – 28.06.2022

„
Es war eine sehr
intensive und doch mit
viel Spass verbundene
Fortbildung.
“

A. Albrecht,
AMS Albrecht & Graul GmbH



QR-Code scannen für weitere
Informationen zum Seminar

AUSSENDIENST

Erfolg planbar machen

Seminarziele

Im Außendienst erfolgreich zu sein – das ist eine Kunst für sich. Doch der Erfolg Ihrer Tätigkeit ist planbar und lässt sich am besten voraussagen, wenn Sie ihn selber gestalten: Für einen Top-Außendienstler heißt dies: Der Erfolg stellt sich ein durch erfahrene Führung, ein hohes Maß an Motivation sowie eine gute Kommunikations- und Zeitplanung. Lernen Sie in diesem Seminar Ihre Key Accounts noch besser zu pflegen, gute und stabile Kontakte aufzubauen, Techniken der Selbstmotivation, um den eigenen Erfolg noch zu verbessern und Ihre persönliche Erfolgsbasis zu erweitern. Als Repräsentanten Ihres Unternehmens werden Sie sich in diesem Seminar bewusster, welchen wichtigen Impact Sie auf die Geschäftsergebnisse als Verkäufer haben.

Programminhalte

- Die Rolle des Außendienstlers: Rolle im Unternehmen – Sicht auf den Markt – Fokus auf den Kunden
- Erfolg und Ergebnisverantwortung für das Unternehmen
- Interdependenzen mit dem Unternehmen: welchen Einfluss hat die Organisation des Innendienstes
- Bestandskundenpflege
- Durchsetzen von Preiserhöhungen bei Bestandskunden
- Marktbeobachtung strukturiert angehen
- Kaltakquise
- Angebotsmanagement
- Nachverfolgung von Verkaufschancen
- Eigenmotivation und Selbstmanagement
- Optimierung des Kundengesprächs: Vom telefonischen Erstkontakt zum Abschluss
 - Planung
 - Präsentation
 - Verhandlung
 - Abschluss
- Netzwerke und Social Media nutzen
- Kundenzentrierter Verkaufsprozess
- Nachbearbeitung und Aktivitätsplan entwickeln
- Gespräche trainieren

Methodik

Übungssequenzen, videounterstützte Rollenspiele, moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation.

Zielgruppe

Unsere Seminare eignen sich für Außendienstmitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter, die Ihre Kompetenzen im Bereich Vertrieb im Außendienst verbessern möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare

- Virtuelle Führung
- Preisargumentation und Abschlusstechnik

“
Die fachliche
Kompetenz des Seminar-
leiters empfand ich als
sehr hoch.

T. Agena,
ws-tools OHG

“

Seminarcode:
VV5006

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
16.05.2022 – 17.05.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Hamburg
15.09.2022 – 16.09.2022

Berlin
09.06.2022 – 10.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Hannover
03.11.2022 – 04.11.2022

Leipzig
10.10.2022 – 11.10.2022

Köln
25.08.2022 – 26.08.2022

Frankfurt am Main
10.11.2022 – 11.11.2022

Nürnberg
22.09.2022 – 23.09.2022

Stuttgart
20.06.2022 – 21.06.2022

München
20.10.2022 – 21.10.2022



QR-Code scannen für weitere
Informationen zum Seminar

PREISARGUMENTATION UND ABSCHLUSSTECHNIK

So erreichen Sie das Optimale

Seminarziele

Die Preisargumentation und die Abschlusstechnik sind zentrale Punkte bei jeder Verkaufsverhandlung. Geschicktes Vorgehen kann hier das Ergebnis optimieren. Eine gute Vorbereitung steigert den Erfolg.

Programminhalte

- Vorbereitung des Preisgesprächs
- Preisargumentation vor dem Hintergrund eines geänderten Marktes
- Preisanpassungen argumentativ gestalten
- Wichtige Argumente für den Zusatznutzen der Kunden
- Die Verstärkung der Kundenbindung
- Die Betonung der Serviceorientierung
- Die Kopplung der Preisargumentation an die Abnahme von Kontingenten
- Möglichkeiten der Kopplung der Preise an die Entwicklung auf dem Markt
- Methoden, um Gesprächspartner argumentativ zu überzeugen
- Die wichtigsten Einwände und die geschicktesten Reaktionen
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Die Bedeutung der Körpersprache bei der Preisverhandlung
- Die besten Argumente und die besten Reaktionen
- Optimierung der Kommunikation
- Zukünftige Kundenbedürfnisse erkennen
- Die besondere Situation im Gespräch mit Großkunden

Methodik

Praxisnahe Übungen, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Übungen mit individuellem Feedback, Impulse durch den Trainer, Diskussionen anhand von Beispielen aus der Praxis.

Zielgruppe

Das Seminar Preisargumentation und Abschlusstechnik wendet sich an alle, die noch erfolgreicher Verkaufsverhandlungen führen möchten.

Weiterführende Seminare

- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
- NLP



Seminarcode:
VV5001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
08.12.2022 – 09.12.2022

Hamburg
22.09.2022 – 23.09.2022

Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022



QR-Code scannen für weitere
Informationen zum Seminar

KUNDENORIENTIERUNG

Beziehungen zu Kunden erfolgreich gestalten

Seminarziele

Die Kundenorientierung wird zu einem Schlüsselfaktor für erfolgreiche Unternehmen. Die Teilnehmer werden mit den verschiedenen Aspekten der Kundenorientierung vertraut gemacht und erhalten wichtige Anregungen für die Praxis.

Programminhalte

- Was heißt Kundenorientierung?
- 5 wichtige Prinzipien zur Kundenorientierung
- Wie erreiche ich eine größere Kundenorientierung?
- Was versteht man unter Beziehungsmanagement?
- Wie lerne ich den Kunden besser kennen?
- Welche Motive haben meine Kunden?
- Was wünschen meine wichtigsten Kunden?
- Wie verwirkliche ich Gewinner-Gewinner-Strategien?
- Wann führt Kundenorientierung zu einem größeren Erfolg?
- Warum ist Kundenorientierung in allen Bereichen des Unternehmens wichtig?
- Was versteht man unter Kundenorientierung als Prozess?
- Warum erreiche ich einen Wettbewerbsvorsprung durch Kundenorientierung?
- Wie realisiere ich die Kundennähe?
- Was bedeutet intensive Serviceeinstellung?
- Lächeltraining und Freundlichkeit
- Wie gestalte ich die Zusammenarbeit mit Zulieferern und Kunden?
- Wie entwickelt man gemeinsam mit Kunden kreative Lösungen?
- Wie schafft man schnell Sympathie und Vertrauen?
- Präzise Zielgruppenansprache und Event-Marketing

Methodik

Aktive Übungssequenzen, Gesprächssimulationen, Wahrnehmungsübungen, kurze Trainerinputs, Teilnehmer- und Trainerfeedbacks.

Zielgruppe

Das Seminar Kundenorientierung wendet sich an Mitarbeiter mit intensivem Kundenkontakt (Außendienst, Innendienst), die ihren Erfolg durch Kundenorientierung noch weiter steigern wollen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare

- Motivationsseminar
- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Seminarcode:
VV5002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
22.09.2022 – 23.09.2022

Berlin
29.08.2022 – 30.08.2022

Frankfurt am Main
27.06.2022 – 28.06.2022



QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar



SOCIAL MEDIA MARKETING

NEU!

Seminarziele

Social Media Marketing ist sehr komplex, es gehört aber inzwischen zum Marketing-Mix vieler Firmen und Betriebe. Die Einbettung von Social Media in die Unternehmensstrategie ist daher eines der Hauptziele dieses Seminars. Während zwei Tagen lernen Sie, innovative Kampagnen speziell für Social Networks wie Instagram, Facebook und auch für Videoportale zu entwickeln und diese Aktivitäten zu steuern und zu messen. Sie erfahren ferner, welche sozialen Plattformen und Communitys für Ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung relevant sind, um sie erfolgreich für Werbung, Vertrieb und PR einzusetzen. Für ein effektives und langfristig angelegtes Social Mediamarketing (SMM) gilt es auch die Spielregeln zu beachten – dazu gehören die rechtlichen Bedingungen: Urheberrecht, Domainrecht, Beachtung der Privatsphäre. Hierzu erhalten Sie wertvolle Hinweise und Tipps. Abgerundet wird das Seminar durch Praxisbeispiele aus B2C und B2B.

Programminhalte

- Social Media Aktivitäten steuern und messen
- Planung einer Social Media Strategie / Entwicklung einer Social Media Roadmap
- Suchmaschinenoptimierung (SMO, SEO) – wie Sie damit Ihre Unternehmens- und Produktdarstellung verbessern
- Kanalbetreuung und Community Management
- Social Media Ads – was darunter zu verstehen ist
- „Influencermarketing“ - ein wichtiger Faktor auch für Ihr Unternehmen?
- Leadgenerierung, Kundenservice, Recruiting
- Rechtliche Fragen: Domainrecht, Datenschutz, Urheberrecht, Lizenzierung von Inhalten, Marken, Logos
- Interne Unternehmensguidelines für das Social Web

Methodik

Der Kurs vermittelt Ihnen zunächst ein theoretisches Basiswissen, das Sie mithilfe von konkreten Handlungsanleitungen und Übungen reflektieren. Unterstützt werden Sie durch kurze Trainerinputs, Praxisbeispiele, Gruppendiskussionen, Einzel- und Gruppenübungen sowie interaktiven und erfahrungsorientierten Austausch. Sie erfahren, wie Sie die neu erworbenen Kenntnisse schnell in Ihrem Berufsalltag umsetzen können.

Zielgruppe

Für unseren Kurs Social Media Marketing sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Generell richtet sich die Weiterbildung an Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Online-Marketing, Werbung, PR, Customer Service, E-Commerce, Produktmanagement und Vertrieb. Weiterhin an Personen, die konzeptionell, kreativ, strategisch und kundenorientiert ausgerichtet sind und sich in Richtung Social Media weiterentwickeln möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare

- Mitarbeitergespräche
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden

Seminarcode:
VV5008

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
08.09.2022 – 09.09.2022



QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MESSETRAINING

Erfolgreich auf Messen auftreten

Seminarziele

Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, die Messearbeit gut vorbereitet, motiviert und erfolgsorientiert zu beginnen. Die wesentlichen Voraussetzungen eines erfolgreichen Verhaltens am Messestand werden diskutiert und praktisch eingeübt. Der Messeerfolg wird erheblich gesteigert.

Programminhalte

- Ansprache der Messebesucher
- Wirksame Gesprächseröffnungen
- Die richtige Einschätzung eines potentiellen Kunden
- Die wichtigsten Gesprächstechniken während des Messegesprächs
- Die Bedeutung der Körpersprache zur Einschätzung des Messebesuchers
- Wie erkenne ich wichtige Kunden?
- Zielgerichtete Gesprächsführung
- Wie nutze ich die vorhandene Zeit optimal?
- Die richtige Einstellung auf die Messearbeit
- Die psychologischen Grundlagen eines Messegesprächs
- In welchem Verhältnis sollten Fragen, Zuhören und eigenes Argumentieren stehen?
- Verhaltenstraining für das Messegespräch (Auftreten, Körpersprache, Erscheinungsbild)
- Gekonnte Abschlusstechniken
- Wie komme ich zu einem höflichen Gesprächsabschluss?
- Die Nachbereitung eines Messegesprächs

Methodik

Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, praxisnahe Übungen, Trainerinput, Hilfen zum Transfer in den Alltag, kollegiale Beratung.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an für die Messe verantwortliche Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die den Messeauftritt ihres Unternehmens erfolgreich nutzen möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare

- Körpersprache
- Verhandlungstraining

„
Es war eine sehr
intensive und doch mit
viel Spass verbundene
Fortbildung.
“

A. Albrecht,
AMS Albrecht & Graul GmbH

Seminarcode:
VV5004

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
27.06.2022 – 28.06.2022
12.12.2022 – 13.12.2022



QR-Code scannen für weitere
Informationen zum Seminar

TANDEM INNENDIENST & AUSSENDIENST

NEU!

Seminarziele

Wir zeigen Ihnen in diesem Seminar, wie Innendienst und Außendienst als eingespieltes Team erfolgreich kooperieren können! Das Lernprogramm beinhaltet die gemeinsame Bestandskundenpflege, Direkt- und Telefon-Marketing-Aktionen und die Analyse bezüglich des Ausschöpfungsgrades eines Gebietes. Insbesondere steht die Entwicklung von Strategien und Prozessen für eine nachhaltige Vertriebssteuerung im Fokus.

Programminhalte

- Kooperation im Team
- Gestaltung der Zusammenarbeit: Methoden, Regeln und Rituale
- Preisdarstellung und Durchsetzung
- Eingehende Analyse des Verkaufsgebietes
- Kundenpotenziale erfassen
- Bestandskunden pflegen
- Digitale Marketingmaßnahmen erfassen und steuern
- Modelle der Kundenentwicklung
- Erfolgreiche Terminvereinbarung

Methodik

Der Kurs vermittelt Ihnen zunächst ein theoretisches Grundlagenwissen, welches Sie mithilfe von konkreten Handlungsanleitungen und Übungen noch besser verstehen lernen – Transferaufgaben und praxisbezogene Beispiele unterstützen Sie dabei. Auf diese Weise lassen sich die neu erworbenen Kenntnisse schnell in Ihren Berufsalltag integrieren.

Zielgruppe

Für alle Fach- und Führungskräfte bereitet der Kurs Tandem Innendienst und Außendienst die perfekten Grundlagen für eine rundum erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsleitung.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare

- Preisargumentation und Abschlusstechnik
- Außendienst



Seminarcode:
VV5007

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
08.09.2022 – 09.09.2022



QR-Code scannen für weitere
Informationen zum Seminar

TOP-SEMINARE 2022

Mehr Infos?

Für mehr Informationen & weitere Termine zum Seminar QR-Code scannen und auf unserer Website.

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft F2000

Termine

16.05.2022 – 17.05.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
22.09.2022 – 23.09.2022



Rhetorik KOM1000

Termine

30.05.2022 – 31.05.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
15.09.2022 – 16.09.2022



Zeitmanagement AO3000

Termine

20.06.2022 – 21.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
24.10.2022 – 25.10.2022



Personalführung F2001

Termine

13.06.2022 – 14.06.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
01.09.2022 – 02.09.2022



Führen ohne Vorgesetztenfunktion F2003

Termine

16.05.2022 – 17.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
05.09.2022 – 06.09.2022



“Wie wirke ich auf Andere?” PE4000

Termine

23.06.2022 – 24.06.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
08.09.2022 – 09.09.2022



Konfliktmanagement KOM1004

Termine

20.06.2022 – 21.06.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
19.09.2022 – 20.09.2022



Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement PE4001

Termine

23.05.2022 – 24.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
07.07.2022 – 08.07.2022
05.09.2022 – 06.09.2022



Projektmanagement in der Praxis AO3001

Termine

27.06.2022 – 28.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022



Argumentationstraining & Überzeugungstechnik KOM1001

Termine

16.05.2022 – 17.05.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
18.08.2022 – 19.08.2022



Präsentationstraining KOM1002

Termine

20.06.2022 – 21.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
10.10.2022 – 10.10.2022
07.11.2022 – 08.11.2022



Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden KOM1007

Termine

27.06.2022 – 28.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
20.10.2022 – 21.10.2022



Anmeldung

+49 251 202050
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Weitere Informationen zu den Seminaren und Standorten finden Sie unter www.kitzmann.biz
Anfragen/Infos per Tel.: +49 (0)251 20205-0
per E-Mail: info@kitzmann.biz

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Am Germania Campus . Dorpatweg 10 . 48159 Münster . Germany

Folgen Sie uns auf:

