



Vertriebstraining für den Außendienst

Machen Sie Ihren Erfolg im Vertrieb planbar!

Seminarziele

In diesem Seminar werden Sie mit Ihrem persönlichen und individuellen Verkaufstalent erfolgreich! Erkennen Sie die Herausforderungen und Optimierungspotenziale Ihres Außendienstes und lassen Sie sich Methoden und Techniken von uns an die Hand geben, die Sie für noch mehr Effizienz in der Praxis umsetzen können. Der Außendienstler hat durch seine Tätigkeiten einen wesentlichen Einfluss auf eine erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie. Er vertritt gleichzeitig die Interessen der Kunden gegenüber dem Unternehmen. Auf Basis einer gezielten Bedarfsermittlung bietet der Außendienstler die passenden Produkte an. Er stellt hierbei die speziellen Produktbestandteile und die daraus resultierenden Kundenvorteile in den Vordergrund. Hierdurch erreicht der Außendienstler die ihm gesteckten Umsatzziele sicher und schafft nachhaltige Kundenbeziehungen. Damit Sie Spitzenleistungen im Außendienst erbringen können, ist eine erfahrene Führung, ein hohes Maß an Motivation sowie eine gute Kommunikations- und Zeitplanung sehr essenziell. Wir möchten Sie dabei unterstützen, Ihre Key-Accounts noch besser zu pflegen, gute und stabile Kontakte aufzubauen sowie Techniken der Selbstmotivation zu erlernen, um den eigenen Erfolg zu verbessern und Ihre persönliche Erfolgswelt zu erweitern.

Programminhalte

Die Rolle im Außendienst:

- Rolle im Unternehmen – Sicht auf den Markt – Fokus auf den Kunden: Verkaufsgespräche führen und Vertriebsziele erreichen
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance: Kundengewinnung
- Ergebnisverantwortung und Erfolg für das Unternehmen: Verhandlungstraining
- Interdependenzen mit dem Unternehmen: welchen Einfluss hat die Organisation des Innendienstes

Bestandskundenpflege:

- Kundenbindung mithilfe von Werbemaßnahmen und Rabattaktionen
- Aufbau einer Stammkundschaft
- Bestandskundenpflege mit Kundenzeitschriften, Newsletter, Umfragen oder Gewinnspielen
- Boni und Präsente

Moderner Auftritt und souveränes Selbstbewusstsein:

- Körpersprache und Selbstsicherheit
- Wie löse ich beim Gesprächspartner positive Gefühle aus?
- Durchsetzen von Preiserhöhungen bei Bestandskunden

Nachhaltige Motivation:

Seminarcode

VV5006

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

13.05.2024 – 14.05.2024
10.10.2024 – 11.10.2024
28.11.2024 – 29.11.2024
10.07.2025 – 11.07.2025
09.10.2025 – 10.10.2025
27.11.2025 – 28.11.2025

Hamburg

16.09.2024 – 17.09.2024
17.02.2025 – 18.02.2025
15.09.2025 – 16.09.2025

Berlin

10.06.2024 – 11.06.2024
25.11.2024 – 26.11.2024
30.06.2025 – 01.07.2025
24.11.2025 – 25.11.2025

Hannover

29.04.2024 – 30.04.2024
24.10.2024 – 25.10.2024
10.04.2025 – 11.04.2025
23.10.2025 – 24.10.2025

Leipzig

21.10.2024 – 22.10.2024
20.10.2025 – 21.10.2025

Köln

26.08.2024 – 27.08.2024
17.03.2025 – 18.03.2025
25.08.2025 – 26.08.2025

Frankfurt am Main

14.11.2024 – 15.11.2024
24.04.2025 – 25.04.2025
13.11.2025 – 14.11.2025

Nürnberg



- Vor- und Nachteile variable Vergütung
- Eigenmotivation und Selbstmanagement im Vertrieb
- Klassische Anreizformen: Erwartung, Instrumentalität und Valenz

Vertrieb schnell und konsequent zur Zielerreichung:

- Marktbeobachtung strukturiert angehen
- Kaltakquise
- Angebotsmanagement
- Nachverfolgung von Verkaufschancen
- Optimierung des Kundengesprächs: vom telefonischen Erstkontakt zum Abschluss

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.

23.09.2024 – 24.09.2024

Stuttgart

20.06.2024 – 21.06.2024

16.06.2025 – 17.06.2025

München

21.10.2024 – 22.10.2024

30.01.2025 – 31.01.2025

20.10.2025 – 21.10.2025

Wien

05.05.2025 – 06.05.2025

Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)

1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift