



# Tandem Innendienst & Außendienst

Bestimmen Sie Ihre beruflichen und privaten  
Erfolge!

## Seminarziele

Verkaufen Sie nicht über den Preis, sondern über den Kundennutzen. In der heutigen Zeit benötigen Mitarbeiter nicht nur das entsprechende Fachwissen, sondern vielmehr die Soft Skills wie Kommunikationskompetenz, rhetorische Fähigkeiten, Kooperationstechniken und ein smartes Gedächtnis. Lernen Sie, wie Innendienst und Außendienst als eingespieltes Team erfolgreich kooperieren können! Das Seminar beinhaltet die gemeinsame Bestandskundenpflege, Direkt- und Telefonmarketing-Aktionen und die Analyse bezüglich des Ausschöpfungsgrades eines Gebietes. Insbesondere steht die Entwicklung von Strategien und Prozessen für eine nachhaltige Vertriebssteuerung im Fokus.

## Programminhalte

### Gemeinsam durch den Vertrieb in agilen Teams:

- Kooperation im Team
- Gestaltung der Zusammenarbeit: Methoden, Regeln und Rituale
- Modelle der Kundenentwicklung im Verkauf
- Neukundengewinnung: Motivation und Fremdakquise
- Kundenberatung und Sales-Beratung

### Preisdarstellung und Durchsetzung:

- Notwendige Tools: CRM- und SAP Systeme, Excel und Checklisten
- Mehr Sichtbarkeit, mehr Umsatz
- Preiserhöhungen mit positiven Botschaften verbinden
- Frühzeitige Ankündigungen: die erfolgreiche Um- und Durchsetzung von Preissteigerungen

### Selbstmanagement im Innen- und Außendienst:

- Eingehende Analyse des Verkaufsgebietes
- Kundenpotenziale erfassen
- Bestandskunden pflegen
- Erfolgreiche Terminvereinbarung

### Marketingmaßnahmen erfassen und steuern:

- Behandlung der aktuellen Marktsituation
- Analyse der Marketingaktionen
- Definitionen von Zielsetzungen im Team
- Konkrete Definitionen für Maßnahmen und Digitalisierung

## Methodik

Übungssequenzen Videounterstützte Rollenspiele Moderierte  
Diskussion Erfahrungsaustausch Fremd- und Selbstanalyse  
Gesprächssimulation

## Zielgruppe

### Seminarcode

VV5007

### Teilnehmer

maximal 9 Personen

### Seminarzeiten

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

### Ort & Termine

#### Münster

19.08.2024 – 20.08.2024  
23.01.2025 – 24.01.2025  
31.03.2025 – 01.04.2025  
21.07.2025 – 22.07.2025

### Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat und  
Mittagessen.



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



## FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto: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