



Virtual Classroom

## Verkaufen für den Innendienst

Heute erhält der Innendienst auch verstärkt eine absatzorientierte Ausrichtung. Mitarbeiter eines modernen Innendienstes analysieren Kundenpotenziale, bieten Zusatzprodukte an, akquirieren neue Kunden oder vereinbaren Termine für den Außendienst. Gemeinsam mit dem Außendienst sind sie für die Zufriedenheit ihrer Kunden zuständig. Doch oftmals fühlen sie sich mit der neuen Verkaufsaufgabe überfordert oder trauen sich nicht, am Telefon zu verkaufen. In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer wertvolle Tipps und Tools, die sie sofort für ihre Akquisegespräche mit Neukunden oder Bestandskunden einsetzen können.

**Buchungsnummer**

31457

**Lerdauer**

3 x 4 Stunden

**Preis**

Individuell auf Anfrage

 **Lernziele**

- ✓ Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst erkennen, wie man leicht und mit Spaß zusätzliche Angebote unterbreitet, erfolgreich nachfasst oder neue Kunden gewinnt. Mit der richtigen Strategie fühlt sich der Anrufer nicht überrumpelt, sondern gut beraten. Die Innendienstmitarbeiter schieben künftig „Akquiseaufgaben“ nicht mehr vor sich her, sondern packen sie aktiv an. Und sie schöpfen damit das Kundenpotenzial weiter aus!

 **Inhalte**

- die neue Rolle des Innendienstes im Vertrieb
- der Innendienst als Kundenmanager und Verkäufer
- Kundenbindung per Telefon
- Cross- und Up-Selling am Telefon
- Outbound für den Verkaufsinendienst

