



UMSATZVERANTWORTLICHER VERKAUFSINNENDIENST

Das sogenannte „Brot und Butter Geschäft“ bildet die Grundlage, das Fundament für die gegenwärtige und zukünftige Kunden- und Umsatzentwicklung im Unternehmen.

Der umsatzaktive Verkaufsinendienst hat Verantwortung für die C-Accounts. Hier entsteht eine Verantwortung für Umsätze nach Produktgruppen, für Deckungsbeiträge nach Produktgruppen sowie für Rentabilität nach Kunden und nach Auftrag.

Kunden-, Rendite- und Prozessverantwortung sind für den umsatzaktiven Verkäufer zentrale Bausteine für die positive Entwicklung seiner Accounts.

Seminarinhalte:

- Wertigkeiten der Kunden
- Kundenprozessanalyse
- Kundenkontaktpunkte (digital und analog)
- Kundenentwicklungen
- Kundenpotenziale
- Nachhaltiges Angebotsmanagement
- Kennzahlen und KPI's im Kundenbearbeitungsprozess
- Leadmanagement
- Leadqualifikation für KAM's
- Quellen der Leads

Zielgruppe:

- Vertriebsassistenten
- Marketingassistenten
- Unternehmer, die aktiver verkaufen möchten
- Verkäufer im Innendienst
- Verkaufsleiter
- Angebotserfassung
- Auftragserfassung
- Kundenmanager im Innendienst

Ziel:

Verbesserung des Verkaufsinendienstes zur Erhöhung des Umsatzes.

Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

1.350,- EUR*

Seminartypen:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter www.ivm-seminare.de.

*zzgl. Umsatzsteuer

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen.

Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de



IHR KOMPETENTER PARTNER

Das Institut für Verkauf und Marketing (IVM) bietet Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren und Workshops zur Vermittlung von aktuellem Fachwissen. Ziel ist es, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit entsprechend der an sie gestellten Anforderungen agieren und reagieren können um somit langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Deutschlandweit bieten wir zu den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing und Medien Kurse an. Hohe Marktpräsenz und Durchführungsfrequenz sind Belege für unsere Kompetenz und den Erfolg unserer Angebote. Abgerundet werden die Leistungen des IVM durch die Kooperation und Zertifizierung der European Foundation for Sales & Marketing (EFSM).

Weiterführende Informationen, aktuelle Termine sowie Seminarorte finden Sie unter www.ivm-seminare.de.

Sie haben die Möglichkeit, an einem offenen Seminar teilzunehmen, oder können Ihr Wunschthema als Inhouse-Seminar buchen. Zudem bietet das IVM zu einzelnen Themen Workshops an.

Offenes Seminar:

- Vermittlung von aktuellem Fachwissen
- Gedankenaustausch und Netzwerkbildung in neutraler Umgebung
- Jederzeit und spontan deutschlandweit buchbar

Inhouse-Seminar:

- Individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Themen
- Hoher Praxistransfer
- Zeit und Ort werden dem Kundenwunsch angepasst

Workshop:

- Veranschaulichung und Vermittlung von aktuellem Fachwissen in direktem Bezug zur Praxis
- Direkter Kontakt zum Trainer bei der praktischen Umsetzung

Ihr Zugewinn:

- Schulung durch erfahrene Trainer und Seminarleiter
- Hohe Praxisrelevanz
- Aktuelles Fachwissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und QM
- Hoher Interaktionsgrad durch kleine Gruppengrößen (3 bis 6 Teilnehmer)
- Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten durch einen persönlichen Ansprechpartner
- Individuelles Konzept bereits ab 2 Teilnehmern pro Kunde und Seminar



ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de