



## Vertriebstraining: Für den Innendienst (Kurs-ID: K02)

### Seminarziel

In diesem Vertriebstraining-Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Kundenservice verbessern und das Verkaufen optimieren. Umgang mit schwierigen Kunden, Kosten-Nutzen-Argumentation und Gesprächstechniken werden im Seminar ausführlich besprochen. Dieses Seminar kann auf Wunsch in **englischer Sprache** abgehalten werden.

### Einzelcoaching, Workshop, Firmenseminar oder Inhouseschulung

Alle angebotenen Soft-Skills-Kurse können auch als **Einzelcoaching, Workshop oder Firmenseminar** im Schulungszentrum Arnsberg, Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kassel, Koblenz, Köln, Leipzig, München, Münster, Nürnberg, Paderborn, Potsdam, Regensburg, Saarbrücken, Siegen und Stuttgart sowie als Inhouseschulung beim Kunden mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

### Kursvoraussetzungen

Als Zielgruppe sind alle Personen angesprochen, die im Innendienst tätig sind und die Kundenkontakte sowohl über Telefon als auch über direkte persönliche Gespräche herstellen und halten.

Die Seminare werden in der Regel als Firmen- oder Inhouseschulung durchgeführt.

### Kursinhalte

- Positive Identifikation mit der verkäuferischen Aufgabe als eine Erfolgsvoraussetzung
- Erster Kontakt: Schlüssel zum Erfolg
- Kennenlernen der wichtigsten Phasen des Verkaufsgesprächs
- Kunden-Nutzen Argumentation
- Wirkung von Sprache, Sprachmustern und Körpersprache
- Verkaufen durch Bedürfnisbefriedigung der Kunden-Kaufmotive
- Sicher und selbstbewusst Preisverhandlungen führen
- Positiver Umgang mit Beschwerden, Reklamationen und schwierigen Situationen
- Situationsgerecht Abschlusstechniken einsetzen

### Trainerprofil

Unsere Trainer und Trainerinnen verfügen über eine Seminarerfahrung von mindestens 10 Jahren. Auf Wunsch senden wir Ihnen gerne aussagekräftige Trainerprofile zu.

Ihre **Ansprechpartner**  
für unsere  
Soft-Skills-Seminare

Frau Isabella Borowik  
Tel. 0231.5191986

Frau Anja Fuchs  
Tel. 0201.9227866

Frau Petra Mackenroth  
Tel. 0561.47585620

Geschäftszeit von  
08.00 bis 16.30 Uhr

E-Mail  
anfrage@soft-skills-schulungen.de

## Unsere Softskills Seminare

Telefontraining

**Inbound**

**Neukunden gewinnen am Telefon**

**Kundenorientierung**

Vertriebstraining

**Innendienst**

**Telefonakquise**

Kommunikation

**Grundkurs**

**Stärken <-> Schwächen**

**Kollege <-> Vorgesetzter**

Gedächtnistraining

MindManager

**Grundkurs**

**Aufbau**

**Workshop**

**Sharepoint**

Persolog®

Personal

**Interview**

ProjektManagement

**Einführung**

**IT-Projekte**

**Office**

**Office Optimierung**

Rhetorik mit PowerPoint

Stressbewältigung

Teamtrainings

**Teambuilding - Team-Starts**

**Teamentwicklung**

**Wertschätzende Kommunikation**

**Teamkonflikte**

Wirkungsvoll Präsentieren

Führungskräfte Entwicklung

Personalentwicklung

Zeitmanagement

Onboarding

## Inklusivleistungen bei Ihrer Seminarbuchung

- Kalt- und Warmgetränke
- Pausensnacks
- warmes Mittagessen
- Teilnahmezertifikat
- Seminarunterlage bzw. Seminar-Handout

## Unsere Seminar-Durchführungsgarantie

Damit Sie die Gewissheit haben, dass der Kurs stattfindet, obwohl nur Ihre Anmeldung vorliegt, wird der entsprechende Kurs individualisiert, d.h. es wird ein Einzeltraining mit verkürzter Seminardauer und telefonischer Vorabberatung bei gleichem oder ähnlichem Seminarpreis definiert. Bitte erfragen Sie die Durchführungsgarantie für das jeweilige Seminar.

## Seminardauer

2 Tage

## Seminarzeiten

9 - 16 Uhr

## Seminarpreis

1.000,00 € zzgl. MwSt. ( 1.190,00 € inkl. 19% MwSt.)

## Veranstaltungsorte

Sie können unsere Soft-Skills-Seminare an allen unseren Veranstaltungsorten buchen, zudem vor Ort bei Ihnen im Hause (bundesweit)

## Kurslink mit Terminen

[Vertriebstraining für den Innendienst](#)