

Erfolgsfaktor Vertriebsinnendienst - Aufbaustufe

9119 A**Optimal organisiert und verkaufsorientiert arbeiten**

Zielgruppe

Teilnehmer/innen der Grundstufe

Ziele

Der Vertriebsinnendienst hat eine zentrale Funktion im Unternehmen. Er ist das kommunikative Bindeglied zwischen Produktion, Kunde und Außendienst, verantwortet die Abwicklung von Aufträgen, unterstützt die Arbeit des Außendienstes, ist häufig Anlaufstelle für Anfragen oder Beschwerden und hat durch vielfältige Kontakte ganz allgemein „das Ohr am Markt“.

Dieses Seminar ist die konsequente Fortsetzung der Grundstufe. Die Teilnehmer/innen erarbeiten weitere Strategien und Techniken, Ihre Aufgaben im Vertriebsinnendienst noch effizienter und erfolgreicher zu erfüllen.

Themen

- Die eigene Grundhaltung reflektieren
- Die Selbstorganisation optimieren
- Priorisieren - Zeitmanagement und der Umgang mit den Klammeraffe
- Zeitfresser ausmachen und eliminieren
- Zeit-Räume schaffen
- Proaktive Tätigkeit versus reaktives Tagesgeschäft: Rollen und Anforderungen klären
- Rollenambiguität - Mehrdeutigkeit als Stressfaktor
- Klarheit als Stresskiller
- Forderungen als unerfüllte Bedürfnisse behandeln

Zeit

Montag, 14. Februar 2019
von 9.00 - 16.30 Uhr

Ort

MACH1 Weiterbildung
Mittelweg 28/Ecke Orthweg
32051 Herford

Dozent/-in

Dipl.-Psych. Beate Oehlmann

Gebühr

205,00 €
einschl. Unterlagen,
Pausengetränken
und Mittagessen