

Innendienst im Wandel

Vom reaktiven Innendienst zum proaktiven Inside Sales



Zusammenfassung

„The new normal is here to stay“ – das trifft vor allem für den Vertrieb in nahezu allen Unternehmen zu. Nichts mehr wird so sein, wie es einmal war. Unternehmen prüfen aufgrund des neuen Beschaffungsverhaltens der B2B-Kunden ihre aktuellen Vertriebsstrukturen und modelle auf zukünftige Eignung. Ein wichtiger Bestandteil ist der Innendienst. Wie wird aus einem klassischen Innendienst, der überwiegend reaktiv tätig ist, eine proaktive Verkaufseinheit? Dieses Seminar liefert Strategien und Lösungen, um einen über Jahrzehnte eingeschwungenen Innendienst zu einer verkaufsaktiven Vertriebseinheit zu wandeln, die für den Außendienst die Terminierung, aktives Cross- und Up-Selling und eine proaktive Betreuung der Kleinkunden übernimmt.

Inhalte

- > Die veränderte Rolle des Innendienstes 4.0
- > Die Aufgaben des Inside Sales
- > Qualifizierung für die neuen Aufgaben und Bedingungen
- > Digitale Werkzeuge und Analyse-Tools des erfolgreichen verkaufsaktiven Innendienstes
- > Agile Führung und Steuerung der Inside Sales-Teams
- > Gestaltung variabler Entlohnungsmodelle im Innendienst
- > Der Wandel vom administrativen Innendienst zum verkaufsaktiven Inside Sales

Ihr Nutzen

- > Vertrieb stärken
- > Reichweite erhöhen
- > Effizienz steigern
- > Mehr Umsatz / Ertrag generieren
- > Engere Kundenbindung schaffen

Zielgruppe

- > Leitung Inside Sales
- > Leitung Innendienst
- > Vertriebs- und Verkaufsleitung
- > Vertriebsgeschäftsführung
- > Kundendienstleitung
- > Serviceleitung und
- > Führungskräfte aus dem Vertrieb, die sich mit Gestaltungsaufgaben des Innendienstes beschäftigen