

# Erfolgreiche Außendienstleitung

Neuausrichtung, Digitalisierung, Führung, Vergütung



## Zusammenfassung

Die Arbeit aus der Ferne stellt aktuell für den klassisch geprägten Außendienst große Herausforderungen dar und erfordert neue Fähigkeiten. 80 % der europäischen B2B-Unternehmen haben zumindest einen Teil ihres Vertriebs auf „digital“ umgestellt. Deutliche Effizienzsteigerungen gibt es in jenen Vertrieben, denen es gelungen ist, Verkaufsgespräche auf Distanz zu führen und digitale Vertriebskanäle zu nutzen. Virtuelle Vertriebsmodelle zeigen sich häufig effektiver als traditionell geprägte Vertriebe.

## Inhalte

- > Rolle und Aufgaben des Außendienstes im Vertrieb 4.0
- > Die Bedeutung der Customer Journey in der Vertriebswelt
- > Agile Führung im Vertrieb
- > Digitale Werkzeuge für die Neuausrichtung
- > Entwicklung und Qualifizierung der Mitarbeitenden für die neuen Aufgaben
- > Gestaltung alternativer Entlohnungsmodelle

## Ihr Nutzen

- > Käufer- / Kundenkontakte intensivieren
- > Mehr Käufer erreichen
- > Effizienz des Außendienstes steigern
- > Mehr Umsatz / Ertrag generieren
- > Engere Kundenbindung schaffen

## Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an die Vertriebsgeschäftsführung, Vertriebsleitung, Verkaufsleitung, Außendienstleitung und alle Vertriebs-Führungskräfte, die sich mit Gestaltungsaufgaben des Außendienstes beschäftigen.