

Tagesseminar

Mehr Profit im Außendienst durch effektive Routenplanung!

On the highway to... – Effizienz steigern im Verkaufsaußendienst

Unternehmer wissen: Die Zeit, die Mitarbeiter im Außendienst verbringen wird immer teurer.

Mit einer durchschnittlichen Kilometerleistung von ungefähr 50.000km pro Jahr beschränkt sich die aktive **Zeit Ihrer Verkäufer beim Kunden** auf etwa 250 Stunden! Also lediglich 250 Stunden im direkten Kundenkontakt pro Jahr! Nur etwa **15% der Arbeitszeit!**

Im Außendienst erfolgreich tätig zu sein ist heute stark abhängig von einer strategischen Kunden- und Gebietsplanung, einem effektiven Zeitmanagement und dem optimalen Zusammenspiel mit dem Innendienst.

Zielsetzung:

Mit den richtigen Methoden und Techniken ausgestattet, sind Ihre Mitarbeiter motivierter und erfolgreicher. Machen Sie Ihren Außendienst profitabel.

Zielgruppe:

Führungskräfte, Verkäufer/-innen im Außendienst und Mitarbeiter/-innen im Sales Support.

Methoden:

Vortrag und Präsentation, Übungen und Training on the Job – **praktisch** und **sofort umsetzbar**.

Investition: 299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer/-in.

Darin enthalten sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Inhalt:

- **Zeit- und Aufgaben-Managements im Außendienst**
Erfolgreiche Verkäufer wissen ihre Ressourcen effektiv einzusetzen, sie wissen was wann zu tun ist.
- **Strategie und Budget für den Außendienst**
Die Gebiets- und Kundenplanung, sowie das verfügbare Budget müssen mit den übergeordneten Vertriebszielen abgestimmt sein.
- **Zielkunden-Akquisition effektiv gestalten**
Ein effizientes Management des Kunden- und Leistungsportfolio, unterstützt durch ein ganzheitliches CRM hilft, die Prioritäten richtig zu setzen. So bleibt wertvolle Zeit für die Akquisition von Zielkunden in bestehenden Märkten und neuen Branchen.
- **Die effektive Routenplanung**
Möglicherweise können Sie aus Zeitgründen nicht alle Kunden besuchen. Mit Hilfe geeigneter Methoden und Werkzeuge in der Tourenplanung werden sie effektiver.
- **Erfolgssteuerung**
Erfolge und Highlights, Kosten und Aufwand – der Überblick und die Steuerung sind enorm wichtig. Die richtigen Kennzahlen, ein optimiertes Berichtswesen und das Zusammenspiel zwischen Innen- und Außendienst erhalten eine besondere Bedeutung.

Termine:

Die nächsten Seminartermine finden Sie unter der Rubrik „Aktuell“.

Noch Fragen? Rufen Sie uns einfach an, wir beantworten sie gerne.