

# Die verkaufsaktive Innendienst-Organisation

Wie man einen schlagkräftigen und zukunftsfähigen Innendienst aufbaut und führt

## Zielsetzung des Seminars

Die heutige Wettbewerbssituation erfordert ein grundlegendes Umdenken im Innendienst. Der klassische Sachbearbeiter alter Prägung ist ein Auslaufmodell. Künftig werden im Innendienst aktive Verkaufsmitarbeiter benötigt, die den Außendienst bei der Akquisitionsarbeit entlasten, selbstständig neue Kunden akquirieren und im Kleinkundenbereich dem Außendienst die Verkaufsarbeit abnehmen.

Um diese Zielsetzungen zu erreichen, muss der Innendienst neu organisiert und spezifisch auf die Zukunftsaufgaben vorbereitet werden. In diesem Seminar werden Strategien, Konzepte und Maßnahmen vermittelt, mit denen der Innendienst als schlagkräftige Verkaufseinheit organisiert und geführt werden kann. Es werden zahlreiche Praxisbeispiele für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Innendienst und Außendienst vorgestellt.

## Referent



Gerd Windolf verfügt über 30 Jahre Verkaufserfahrung in allen klassischen Vertriebsfunktionen (Innendienstverkäufer, Außendienstmitarbeiter, Key-Account-Manager, Niederlassungsleiter, Verkaufsleiter, Vertriebsgeschäftsführer). Als Unternehmensberater und Trainer hat Gerd Windolf viele Innendienstorganisationen reorganisiert und neu gestaltet. Gerd Windolf zählt in Deutschland zu den anerkannten Experten für modernes Innendienstmanagement. Alle von ihm bisher durchgeführten Seminare wurden von den Teilnehmern hervorragend bewertet.

## Termine

25./26. September 2006 in München  
28./29. September 2006 in Frankfurt/M.  
5./ 6. Oktober 2006 in Düsseldorf

