



Innendiensttraining

Sicher und erfolgreich verkaufen im Innendienst

Erreichen Sie ganz neue Umsatzdimensionen – durch Ihr INtem® Innendiensttraining



"Wie Weiterbildung schnell und nachhaltig zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen kann."



GO VEND

Training | Coaching | Consulting

Noch ein Seminar?



Ihre Zeit ist zu schade für ein Training, das nichts bringt!

Wenn sie ohne wenn und aber ab sofort mehr verkaufen wollen, gibt es nur einen Weg: Nutzen Sie die Verkaufstechniken, die nach modernen wissenschaftlichen Erkenntnissen am schnellsten zum erfolgreichen Abschluss führen. Genau diese Techniken lernen Sie im Innendiensttraining von INrem®.

- Sie erkennen auf den ersten Blick, wie ein Kunde tickt – und können dadurch sofort jedes Ihrer Worte genau auf den Kunden zuschneiden.
 - Sie sehen innerhalb von Sekundenbruchteilen, welche Nutzenargumente die größten Emotionen bei einem Kunden wecken – und packen ihn sofort da, wo es am wirksamsten ist: bei seine Gefühlen.
 - Sie lernen eine Technik, mit der Sie sogar unausgesprochene Einwände erkennen und dadurch Kunden gewinnen, die andere sofort verlieren.
 - Sie sehen, wie Sie in verbüßend hoher Geschwindigkeit zum Abschluss kommen
- ohne jemals zu drängen oder aufdringlich zu wirken.
 - Sie lernen die Geheimnisse des wirkungsvollen Beziehungsaufbaus, mit denen Sie sofort das Vertrauen jedes Kunden gewinnen – **oft schon nach wenigen Minuten**.
- Die Zahlen sprechen für sich: Verkäufer, Führungskräfte und Innendienstmitarbeiter, die das INrem® Innendiensttraining durchlaufen haben, erzielen Umsatzsteigerungen von 20 %, 30 %, 50 % und mehr. Nachweisbar. Wie viel mehr Umsatz wollen Sie machen?

Ihre Entwicklungsziele



Ihr dauerhafter Erfolg im Innendienst

- Vertrauensvolles Beziehungsmanagement aufbauen
- Durch Interesse Kunden gewinnen
- Emotional Wünsche wecken und Kaufmotive des Kunden erkennen
- Professionelle Präsentation Ihrer Leistung
- Gekonnte Einwand- / Vorwand- und Beschwerdebehandlung
- Sichere Auftragsgewinnung
- Starke Verkäuferpersönlichkeit entwickeln
- Organisiert Ziele und Visionen erreichen

- Sie trainieren genau die Techniken, Strategien und Verhaltensweisen, die für den dauerhaften Erfolg als Verkäufer entscheidend sind. Nicht mehr und nicht weniger.
- Sie trainieren in dem bewährten und mehrfach ausgezeichneten INtern®- IntervallSystem.
- Das bedeutet: Sie setzen neue Ideen und Techniken sofort in der Praxis ein. Sie bekommen konstante Unterstützung und Begleitung durch Ihre Ausbilder, können jederzeit Fragen stellen und Tipps einholen.
- Auf Wunsch kann eine Vor- und Nachbetreuung, wie z. B.: Analyse, Refresher, Coaching-Begleitung sowie ein zusätzlicher virtueller Klassenraum vereinbart werden.

In einer ungezwungenen Trainingsatmosphäre werden die meisten in der Praxis bewährten Verkaufs- und Kommunikationstechniken geübt und angeeignet. Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen werden aufgebaut und aktives Verkaufen wird trainiert. Ob kurze, lange, oder schwierige Telefongespräche anstehen, jeder Teilnehmer entwickelt anhand seiner Produkte/Dienstleistungen seine persönliche Vorgehensweise am Telefon, um jede Situation sicher und erfolgreich zu meistern. Somit kann jeder, der mit Verkauf zu tun hat, seine persönliche Performance steigern und aufbauen.

Auszeichnungen



Die Qualität von INtem® sind sichtbare Ergebnisse.

Das INtem®-System hat seine Erfolgsgrundlage in dem Intervallkonzept, das 1989 von dem INtem®-Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung entwickelt wurde. In über 25 Jahren empirischer Forschungsarbeit wurde dieses Konzept weiterentwickelt. Dabei wurde die richtige Dosierung der methodischen Vernetzung von Trainingseinheiten und deren erfolgreiche und messbare Umsetzung in der Praxis ermittelt.

Platin

Internationaler Deutscher Trainingspreis in Platin

Silber

8 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Silber

2 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Silber

Bronze

2 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze

Gold

3 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Gold

Innovation

Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB)

Human Resource Award

Sonderpreis des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching für Trends und Zukunft



In über 25 Jahren wurde die INtem®-Gruppe bereits 19 Mal ausgezeichnet. Sie steht damit seit Ihrer Gründung für laufende Fortentwicklung und Veränderung, messbar an harten Zahlen, spürbar an der Stimmung der Mitarbeiter, sichtbar am Lächeln Ihrer Kunden.



Ihr dauerhafter Erfolg im Innendienst.

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für Ihr kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch.



Jürgen Florack

Partner der INtem®-Gruppe
Certified Sales Professional

Eichenstr. 166
41238 Mönchengladbach
Telefon: 02166 - 67 67 56
Mobil: 0151 - 223 177 12

info@govend.de
www.govend.de

Partner der INtem®-Gruppe

INtem
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

Zertifiziert bei:

