



Online-Seminare Außendienst

Was erwartet Sie?

- Modulares Bildungssystem
- Modulbeschreibungen für den Außendienst
- Teamplay – Transparenz – Zuverlässigkeit
- Kompetente Ansprechpartner
- Praxisorientiertes Training

Nie wieder sprachlos

	Außendienst				
Modul	Beschreibung	Online	Präsenz	Hausaufgabe	Live-Coaching
1	Das Verkaufsgespräch in seinen Phasen	●	-	●	●
2	Das Verkaufsgespräch Teil 2 Begrüßung	●	-	●	●
3	Das Verkaufsgespräch Teil 3 Bedarfsermittlung	●	-	●	●
4	Bedarfsermittlung 5 Phasen darstellen plus 1 Phase reflektieren	●	-	●	●
5	Ist – Zustand	●	-	●	●
6	Soll – Zustand	●	-	●	●
7	Phase 4 und 5	●	-	●	●
8	Modul Präsentation Grundlagen	●	-	●	●
9	Sie Formulierungen und Negationsfrei	●	-	●	●
10	Merkmal/Nutzen	●	-	●	●
11	Kaufsignale	●	-	●	●
12	Abschluss	●	-	●	●
13	Kaufbestätigung plus Verabschiedung	●	-	●	●
14	Aktionsverkauf	●	-	●	●
15	Neukunden gewinnen Grundlagen	●	-	●	●
16	Gesprächsführung Neukundengewinnung	●	-	●	●
17	Aktives Empfehlungsmarketing	●	-	●	●
18	Angebotsmanagement Analyse	●	-	●	●
19	Analyseauswertung	●	-	●	●
20	Vorangebotsgespräch	●	-	●	●

	Außendienst				
Modul	Beschreibung	Online	Präsenz	Hausaufgabe	Live-Coaching
21	Nachfassen	●	-	●	●
22	Verbindlichkeit erzielen	●	-	●	●
23	Preisverhandlung Preispsychologie Grundlagen	●	-	●	●
24	Gesprächsführung des Verhandeln	●	-	●	●
25	Einwand versus Vorwand Grundsätzliches	●	-	●	●
26	Techniken der Einwandbehandlung Teil 1	●	-	●	●
27	Techniken der Einwandbehandlung Teil 2	●	-	●	●
28	Zeitmanagement Methoden Techniken und Logiken Teil 1	●	-	●	●
29	Zeitmanagement Teil 2	●	-	●	●
30	Wie führen wir als Team ein gutes Meeting lösungsorientiert	●	-	●	●
31	Grundlagen der Kommunikation	●	-	●	●
32	Reklamationsgespräch	●	-	●	●
33	Professionell Nein-Sagen	●	-	●	●
34	Gebietsentwicklung Stammkunden	●	-	●	●
35	Gebietsentwicklung Schlummerkunden	●	-	●	●
36	Gebietsentwicklung - Grundsätzliches	●	-	●	●
37	Konzeptverkauf statt Produktverkauf Einstieg	●	-	●	●
38	Konzeptverkauf Gesprächsführung	●	-	●	●
39	Das Kundenjahresgespräch Teil 1	●	-	●	●
40	Das Kundenjahresgespräch Teil 2	●	-	●	●

Außendienst					
Modul	Beschreibung	Online	Präsenz	Hausaufgabe	Live-Coaching
41	Das Erstgespräch beim Neukunden	●	-	●	●
42	Produktschulungen bei Kunden	●	-	●	●

Außendienst für Profis (optional)					
Modul	Beschreibung	Online	Präsenz	Hausaufgabe	Live-Coaching
1	Das Verkaufsgespräch	-	●	-	-
2	Angebotsmanagement	-	●	-	-

Webinare der HLH academy



flexibel



zukunftsorientiert



jederzeit abrufbar

Präsenzseminare der HLH academy



individuell



unkompliziert



kommunikativ

Bleiben Sie bestens informiert,
mit dem NEWSLETTER der HLH academy.

www.hlh-academy.de/newsletter/newsletter-anmeldung

Schreiben Sie uns: Kontakt@HLH-academy.de