

40 Impulse für den neuen Vertriebsinnendienst

Dieses Buch bietet 40 erfolgsentscheidende Impulse für einen verkaufsaktiven, professionellen und souveränen Vertriebsinnendienst – von A wie Agilität, über F wie Fragetechniken und P wie Preisverteidigung bis hin zu Z wie Zeitmanagement.

Wenn Vertriebsmannschaften umsatzstark bleiben wollen, muss auch der Innendienst zunehmend verkaufsorientiert agieren. Denn mit dem richtigen Mindset, konstanter Unterstützung und Motivation lassen sich sowohl im Innendienst als auch bei den Mitarbeitenden mit Kundenkontakt enorm große Potenziale realisieren.

Ralf Koschinski liefert mit diesem Werk ein praktisches Nachschlagewerk für die Unternehmenspraxis und erläutert, wie zum Beispiel Cross- und Up-Selling, Einwandbehandlung, Minutenpräsentation, W-Fragen oder die Zusammenarbeit mit dem Außendienst gewinnbringend gestaltet und eingesetzt werden können.

Aus dem Inhalt: 40 Impulse von A bis Z

- Agilität im Innendienst, Beziehungsmanagement, Cross-Selling und Up-Selling
- Einwandbehandlung, Fragetechniken, Ja-Wort des Kunden erhalten
- Kompetenzen und Mindset eines Inside-Sales-Mitarbeiters
- Minutenpräsentation, Preisverteidigung, Qualitäts- und Erfolgsmessung
- Sales Development Representative, Unique Value Proposition, Verhandlungsführung
- Wortwahl und Rhetorik, Zeitmanagement, Zusammenarbeit mit Außendienst

Der Autor

Dipl.-Kfm. Ralf Koschinski ist zertifizierter Management- & Business-Coach und Inhaber von VERTRIEBSMEISTER®, Institut für Unternehmensentwicklung. Als Vortragsredner und Trainer für Führungskräfte und Mitarbeitende aus Innen- und Außendienst entwickelt er gemeinsam mit seinem Team wachstumsorientierte Entwicklungsprogramme.

ISBN 978-3-658-44580-5



► springer-gabler.de

Koschinski



40 Impulse für den neuen Vertriebsinnendienst

Ralf Koschinski

40 Impulse für den neuen Vertriebsinnendienst

Inside Sales: Verkaufen von innen
heraus

 Springer Gabler