

Effizienz im Außendienst

Eigenverantwortliches Handeln im Verkaufsgebiet für messbare Umsatzsteigerung.

Seminarinhalte

Eigenverantwortung & Struktur

- Optimierung der Arbeitsweise
- Strukturierte Tourenplanung
- Zeitmanagement & Prioritäten
- Effiziente Büro-Organisation

Gebietsertrag maximieren

- Ressourcen gezielt einsetzen
- Bewertung nach Ertragspotenzial
- Balance: Betreuung vs. Akquise
- Strategische Vertriebsziele

Abschlüsse gezielt forcieren

- Aktive Angebotssteuerung
- Abschlussquote steigern
- Überzeugende Nutzen-Argumente
- Steuerung des Kundenprozesses

Umsetzung im Training

- Analyse des eigenen Gebiets
- Optimierung individueller Routen
- Praxis-Check: Abschlussgespräch
- Persönlicher Aktionsplan

Ihr Nutzen

- Hohe Eigenverantwortung
- Sichtbare Marktausschöpfung
- Substanzielle Kundentermine
- Gezielte Abschluss-Steuerung
- Effiziente Tourenplanung
- Strategische Gebietsentwicklung

Methodik & Format

- **Direkte Anwendung**
Mit eigenen Zielkunden arbeiten
- **Kurze Impulse**
Kompakte Theorie mit Praxisbezug
- **Einzelcoaching**
1:1 Feedback für jeden Teilnehmenden
- **Präsenz oder Online**
Vor Ort oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg entsteht.

Inklusive:

- IST-Analyse & Realitätscheck
- Praxisnahes Training
- Team-Coaching nach dem Training
- Microlearning Vertiefungsimpulse
- Management-Review

Jetzt unverbindliches Kennenlernen mit Ihrem Trainer vereinbaren

triup GmbH
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 918 27 50
buero@triup.de
www.triup.eu



Ihr Hebel für mehr Umsatz und höhere Produktivität - mit Technik, Haltung und Anwendbarkeit.