haufe akademie

Buchungsnummer
30532

Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in im Innendienst / Internal Sales Manager

Starte durch im Vertriebsinnendienst!

Du bist neu im Vertriebsinnendienst oder Kundenservice? Oder möchtest dein Wissen auf das nächste Level bringen, um dich optimal auf die spannenden Aufgaben als professionelle:r Verkäufer:in im Innendienst vorzubereiten? Als moderne:r Innendienstmitarbeiter:in bist du heute mehr als nur "Hintergrundunterstützung". Du übernimmst zunehmend verkäuferische Verantwortung – ob bei der Betreuung von B- und C-Kund:innen, im Reklamationsmanagement, bei der Neukundengewinnung oder in der Zusammenarbeit mit Key Accounts. Diese Ausbildung macht dich fit für alle Herausforderungen deines Jobs! Mit modernen Verkaufstechniken, smarter Kommunikation und effektiven Akquise-Methoden lernst du alles, was du brauchst, um aktiv und erfolgreich aus dem Innendienst zu verkaufen.

Zertifiziert durch die Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim

HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT FÜR MANAGEMENT
UNIVERSITY OF APPLIED MANAGEMENT STUDIES

Diese Weiterbildung wurde in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim konzipiert und folgt hinsichtlich Gesamtkonzept, Inhalten, Referent:innen und Prüfung den Qualitätsansprüchen der Hochschule. So profitieren die Teilnehmenden von qualitativ hochwertigen Qualifizierungen mit garantierter Aktualität, hohem Praxisbezug und exzellenten Referent:innen.

Modul 1: Präsenzseminar

4 Tage

Aufgabenbereiche des modernen Innendienstes
Aufgabenbereiche des modernen Innendienstes

Die schriftliche Kommunikation als aktives Verkaufsinstrument

Effektives Telefonieren

Professionelle Unterstützung der Key Accounts durch den Innendienst

Cross- und Up-Selling-Potenziale ausschöpfen

Modul 2: E-Learning

ca. 2 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings
E-Bibliothek

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz für 12 Monate kostenfrei

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

Modul 3: E-Prüfung

ca. 45 Min.

Abschlussprüfung
Lessons Learned

Nach der Ausbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Inhalte

Aufgabenbereiche des modernen Innendienstes
- Innendienstverkäufer:in als Team-Seller und Kunden-Coach.
- Realisierung von Kundenbearbeitungsprogrammen.

Bereits mehr als 1.350 begeisterte Teilnehmende!

Die schriftliche Kommunikation als aktives Verkaufsinstrument
- Nutzenargumentationsregeln (für Telefon, Brief, Fax, E-Mail).
- Kundenorientierte Sprache.
- Professionelles Angebotsmanagement.
- Auftragsbestätigung, Nachfassbriefe, Angebotsnachbearbeitung, Nachfassaktionen, Newsletter.

Effektives Telefonieren
- Dialogaufbau, Fragetechniken zur Bedarfsanalyse.
- Einwandbehandlung, Vorwandbehandlung.
- Verhandeln und Abschlusstechniken am Telefon.
- Beschwerdemanagement.
- Telefonmarketing-, Telefonverkaufsaktionen (Outbound) aufbauen.

Professionelle Unterstützung der Key Accounts durch den Innendienst
- Aufbau und Pflege eines Ansprechpartnernetzwerks.
- Entscheider:in bei Kunden erkennen und steuern.

Cross- und Up-Selling-Potenziale ausschöpfen

Lessons Learned
- Nach der Ausbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung
- Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

E-Bibliothek

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz für 12 Monate kostenfrei
- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Mit dieser praxisnahen Ausbildung bringst du deinen Job-Erfolg garantiert voran:

- Du lernst die wichtigsten Tools & Methoden kennen – kompakt erklärt & direkt anwendbar!
- Du wirst fit fürs Telefonieren: Von Einwandbehandlung bis Preisgesprächen meistere jede Situation locker.
- Verbessere die Zusammenarbeit zwischen Innen-& Außendienst durch professionelle Unterstützung beim Key Account Management.
- Nutze Cross-Selling-Chancen wie ein:e Profi!
- Bleib flexibel dank unserer E-Learning-Angebote: Zwei Module stehen dir ganze 12 Monate lang zur Verfügung.
- Zeige allen online via Open Badge dein Können – ideal fürs Networking!

Methoden

Unsere Trainings sind genauso vielseitig wie dein Joballtag! Freu dich auf: Rollenspiele basierend auf echten Praxisfällen | Diskussionen | Trainerinputs | Checklisten | Best-Practice-Beispiele | Gruppenübungen mit Feedbackrunden

Der Mix sorgt dafür, dass Theorie sofort praktisch wird – so bleibt das Gelernte hängen!

Teilnehmer:innenkreis

Diese Ausbildung richtet sich an alle motivierten Mitarbeitenden aus dem Vertriebsinnendienst sowie Nachwuchsführungskräfte im Kundenservice oder Vertriebsteam: Egal ob Innendienstprofi oder Newcomer – wenn Verkaufen Teil deines Jobs ist, bist du hier genau richtig!

Innendienstmitarbeitende, Verkäufer:innen im Innendienst, Mitarbeitende aus dem Kundenservice, Kundenmanager:innen, Vertriebsassistent:innen, Telefonverkäufer:innen, Mitarbeitende, die aktiv verkaufen, Nachwuchs-Führungskräfte im Vertriebsinnendienst und alle, die intensiv und praxisnah ihre verkäuferische Kompetenz professionalisieren möchten.

Abschlussprüfung

Nach der Ausbildung nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung zur Ausbildung Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in im Innendienst - Internal Sales Manager teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Ausbildungsinhalte des Präsenzmoduls in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 45 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald das Präsenzmodul absolviert ist.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim, „Zertifizierte:r Verkäufer:in - Internal Sales Manager“. Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Trainer:in



Eckhard Moser
Aus der Praxis für die Praxis beschreibt am besten das Feedback, welches ich seit Jahren von meinen Teilnehmern bekomme. Selbst erlebte berufliche Herausforderungen als gut nachvollziehbare und merkbare Stories, angereichert mit dem notwendigen Maß an Methoden, Verfahren und Best Practices garantierten mir in den letzten 10 Jahren stets Feedback mit der Aussage "großer Authenzität und extrem hoher Praxiswert für meine Arbeit".

Kein typischer Trainer sondern mehr Coach, Berater und absoluter erfahrener Praktiker sind Feedbacks, auf die ich ebenfalls stolz bin.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Ausbildung | Präsenz mit Online

4 Tage, E-Learnings, E-Prüfung (45 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-17.06.2027

Präsenzseminar
14.-17.06.2027
Berlin
Veranstaltungsort
centrovital Hotel
Montag, 14.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 15.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 16.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.06.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

07.-10.12.2027

Präsenzseminar
07.-10.12.2027
Frankfurt a. M./Offenbach
Veranstaltungsort
Achat Plaza
Dienstag, 07.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 08.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 09.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 10.12.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30532

Teilnahmegebühr

€ 2.440,- zzgl. MwSt.
€ 2.903,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30532
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

haufe akademie

Buchungsnummer
30532

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de