

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in Innendienst / Inside Sales Manager (Präsenz)

Erfolgreich im verkaufsaktiven Innendienst und Kundenservice

Um als Inside Sales Manager:in in der Position zwischen Kundenservice und Innendienstleitung erfolgreich durchzustarten, musst du neben Kommunikationsstärke und strategischem Denken auch abteilungsübergreifendes Wissen und Führungsqualitäten mitbringen. Lerne in dieser Weiterbildung, wie du den Überblick über sämtliche Aktivitäten im Innendienst bzw. Kundenservice behältst, erfolgreich mit internen Schnittstellen zusammenarbeiten und deine:n Innendienstleiter:in bei seinen:ihren Führungsaufgaben unterstützt und entlastest.

Modul 1: Präsenzseminar

3 Tage

Erfolgreich im verkaufsaktiven Innendienst und Kundenservice

Entwicklung der Innendienst- und Außendienstorganisation 4.0

Kundensegmentierung und Kundenbetreuungsmodelle

Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst im Vertrieb 4.0

Aufbau und Projektmanagement von Sales Kampagnen

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Aufbau und Führung von Innendienst-Teams ohne Weisungsbefugnis

Strategisches Denken und Führungsqualitäten

Modul 2: E-Learning

ca. 12 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zum optimalen Wissenstransfer die E-Learnings Geschickt verhandeln und Projektmanagement Basiswissen nach PMI je für 12 Monate kostenfrei.

Modul 3: E-Prüfung

ca. 30 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**Entwicklung der Innendienst- und Außendienstorganisation 4.0**

- Wandel der Märkte und des Einkaufsverhaltens.
- Customer Journey als konzeptioneller Ansatz zum Change Projekt der Vertriebsstrukturen.

Kundensegmentierung und Kundenbetreuungsmodelle

- Von umsatzorientierter hin zur potenzialorientierten Kundensegmentierung.

CRM - das zentrale Stück Infrastruktur im Vertrieb.

- Modernes Account Management auf Basis der vorhandenen CRM Strukturen.

Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst im Vertrieb 4.0

- Erfolgreiches Schnittstellenmanagement zwischen Innendienst/Kundenservice, Außendienst und Key Account Management.

Aufbau und Projektmanagement von Sales Kampagnen

- Planungsansatz und Eckdaten für klassische Telemarketing Kampagnen.
- Kriterien zur Auswahl des richtigen Dienstleisters. Make or buy?
- Erfolgsmessung und Optimierung deiner Projekte.

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

- Aufbau und Führung von Innendienst-Teams ohne Weisungsbefugnis.
- Die Leistung in deinem Inside Salesteam steigern.
- Modell zur stringenten und verbindlichen Gesprächsführung.
- Steuern von Gesprächen auch mit schwierigen Gesprächspartner:innen.

Strategisches Denken und Führungsqualitäten

- Überblick über sämtliche Aktivitäten im Innendienst behalten.
- Aufgaben in abteilungsübergreifenden Teams übernehmen.
- Innendienst-/Teamleiter:innen bei seinen:ihren Führungsaufgaben unterstützen und entlasten.

Lessons Learned

Nach der Weiterbildung 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:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zum optimalen Wissenstransfer die E-Learnings Geschickt verhandeln und Projektmanagement Basiswissen nach PMI je für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Lerne in dieser Weiterbildung, wie du Erfahrungen und Wissen aus den unterschiedlichen vertrieblichen Vorgängen in Verbindung setzt und wie du diese nutzbar für die Planung und Organisation zukünftiger Sales-Aktivitäten machst, sowohl im Innendienst als auch im Außendienst.

- Du weißt, wie du die Zusammenarbeit von Innendienst und Außendienst optimierst.
- Du lernst, wie du den Überblick über sämtliche Aktivitäten im Innendienst behältst.
- Du kannst Aufgaben in abteilungsübergreifenden Teams koordinieren.
- Du kannst die Ergebnisse deiner Projekte auswerten und die richtigen Schlüsse für zukünftige Projekte daraus ziehen.
- Du erfährst, wie du Teams zur Kundenbetreuung zusammenstellst, organisierst und diese erfolgreich führst, auch ohne Vorgesetztenfunktion.
- Du unterstützt und entlastest deinen Innendienst- bzw. Teamleiter:in bei seinen:ihren Führungsaufgaben.
- Optimaler Wissenstransfer durch E-Learning: Über deinen persönlichen Online-Bereich stehen dir die E-Learnings für 12 Monate zur Nutzung zur Verfügung.

Methoden

Die Weiterbildung ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Du setzt dich intensiv mit der Theorie und deren praktischer Umsetzung im Inside Sales Management auseinander. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Trainer-Input, praxisorientierten Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, persönlicher Beratung, Fall-/Best-Practice-Beispielen, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Engagierte Mitarbeitende aus Vertriebsinnendienst, Kundenservice und Kundenbetreuung sowie Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Inside Sales, die von ihrem:ihrer Vorgesetzten oder Teamleiter:in schon häufiger zur Unterstützung in planerische und abteilungsübergreifende Arbeiten miteinbezogen wurden. Du arbeitest bereits einige Jahre erfolgreich im Innendienst? Du hast Routine in deiner Tagesarbeit und möchtest dir neue, spannende Themengebiete erschließen? Dann bist du in dieser Weiterbildung genau richtig.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung "Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in Innendienst – Inside 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. 30 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 Vertriebsmanager:in Innendienst – Inside 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 Authentizität 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.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Präsenz mit Online

3 Tage, E-Learnings, E-Prüfung (30 Minuten)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

07.-09.09.2026

Präsenzseminar

15.-17.02.2027

Präsenzseminar

06.-08.09.2027

Präsenzseminar

07.-09.09.2026
Berlin
Veranstaltungsort
centrovital Hotel
Montag, 07.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 08.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 09.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-17.02.2027
Frankfurt a. M.
Veranstaltungsort
Adina Hotel Frankfurt Neue Oper
Montag, 15.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

06.-08.09.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Scotty Hotel Hamburg
Montag, 06.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 07.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 08.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30690

Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.
€ 2.308,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30690
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 GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in Innendienst / Inside Sales Manager (Live-Online)

Erfolgreich im verkaufsaktiven Innendienst und Kundenservice

Um als Inside Sales Manager:in in der Position zwischen Kundenservice und Innendienstleitung erfolgreich durchzustarten, musst du neben Kommunikationsstärke und strategischem Denken auch abteilungsübergreifendes Wissen und Führungsqualitäten mitbringen. Lerne in dieser Weiterbildung, wie du den Überblick über sämtliche Aktivitäten im Innendienst bzw. Kundenservice behältst, erfolgreich mit internen Schnittstellen zusammenarbeiten und deine:n Innendienstleiter:in bei seinen:ihren Führungsaufgaben unterstützt und entlastest.

Modul 1: Online-Seminar

3 Tage

Erfolgreich im verkaufsaktiven Innendienst und Kundenservice

Entwicklung der Innendienst- und Außendienstorganisation 4.0

Kundensegmentierung und Kundenbetreuungsmodelle

Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst im Vertrieb 4.0

Aufbau und Projektmanagement von Sales Kampagnen

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Aufbau und Führung von Innendienst-Teams ohne Weisungsbefugnis

Strategisches Denken und Führungsqualitäten

Modul 2: E-Learning

ca. 12 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst zwei E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zum optimalen Wissenstransfer die E-Learnings Geschickt verhandeln und Projektmanagement Basiswissen nach PMI je für 12 Monate kostenfrei.

Modul 3: E-Prüfung

ca. 30 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**Entwicklung der Innendienst- und Außendienstorganisation 4.0**

- Wandel der Märkte und des Einkaufsverhaltens.
- Customer Journey als konzeptioneller Ansatz zum Change Projekt der Vertriebsstrukturen.

Kundensegmentierung und Kundenbetreuungsmodelle

- Von umsatzorientierter hin zur potenzialorientierten Kundensegmentierung.

CRM - das zentrale Stück Infrastruktur im Vertrieb.

- Modernes Account Management auf Basis der vorhandenen CRM Strukturen.

Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst im Vertrieb 4.0

- Erfolgreiches Schnittstellenmanagement zwischen Innendienst/Kundenservice, Außendienst und Key Account Management.

Aufbau und Projektmanagement von Sales Kampagnen

- Planungsansatz und Eckdaten für klassische Telemarketing Kampagnen.
- Kriterien zur Auswahl des richtigen Dienstleisters. Make or buy?
- Erfolgsmessung und Optimierung deiner Projekte.

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

- Aufbau und Führung von Innendienst-Teams ohne Weisungsbefugnis.
- Die Leistung in deinem Inside Salesteam steigern.
- Modell zur stringenten und verbindlichen Gesprächsführung.
- Steuern von Gesprächen auch mit schwierigen Gesprächspartner:innen.

Strategisches Denken und Führungsqualitäten

- Überblick über sämtliche Aktivitäten im Innendienst behalten.
- Aufgaben in abteilungsübergreifenden Teams übernehmen.
- Innendienst-/Teamleiter:innen bei seinen:ihren Führungsaufgaben unterstützen und entlasten.

Lessons Learned

Nach der Weiterbildung 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:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zum optimalen Wissenstransfer die E-Learnings Geschickt verhandeln und Projektmanagement Basiswissen nach PMI je für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Lerne in dieser Weiterbildung, wie du Erfahrungen und Wissen aus den unterschiedlichen vertrieblichen Vorgängen in Verbindung setzt und wie du diese nutzbar für die Planung und Organisation zukünftiger Sales-Aktivitäten machst, sowohl im Innendienst als auch im Außendienst.

- Du weißt, wie du die Zusammenarbeit von Innendienst und Außendienst optimierst.
- Du lernst, wie du den Überblick über sämtliche Aktivitäten im Innendienst behältst.
- Du kannst Aufgaben in abteilungsübergreifenden Teams koordinieren.
- Du kannst die Ergebnisse deiner Projekte auswerten und die richtigen Schlüsse für zukünftige Projekte daraus ziehen.
- Du erfährst, wie du Teams zur Kundenbetreuung zusammenstellst, organisierst und diese erfolgreich führst, auch ohne Vorgesetztenfunktion.
- Du unterstützt und entlastest deinen Innendienst- bzw. Teamleiter:in bei seinen:ihren Führungsaufgaben.
- Optimaler Wissenstransfer durch E-Learning: Über deinen persönlichen Online-Bereich stehen dir die E-Learnings für 12 Monate zur Nutzung zur Verfügung.

Methoden

Die Weiterbildung ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Du setzt dich intensiv mit der Theorie und deren praktischer Umsetzung im Inside Sales Management auseinander. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Trainer-Input, praxisorientierten Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, persönlicher Beratung, Fall-/Best-Practice-Beispielen, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Engagierte Mitarbeitende aus Vertriebsinnendienst, Kundenservice und Kundenbetreuung sowie Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Inside Sales, die von ihrem:ihrer Vorgesetzten oder Teamleiter:in schon häufiger zur Unterstützung in planerische und abteilungsübergreifende Arbeiten miteinbezogen wurden. Du arbeitest bereits einige Jahre erfolgreich im Innendienst? Du hast Routine in deiner Tagesarbeit und möchtest dir neue, spannende Themengebiete erschließen? Dann bist du in dieser Weiterbildung genau richtig.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung "Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in Innendienst – Inside 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. 30 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 Vertriebsmanager:in Innendienst – Inside 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>



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 Authentizität 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.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Online

3 Tage, E-Learnings, E-Prüfung (30 Minuten)

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33692

Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.
€ 2.308,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30690

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 GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de