haufe akademie

Buchungsnummer
30690

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in Innendienst / Inside Sales Manager

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.

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

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 vorhanden 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 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

Qualifizierungsprogramm | Präsenz mit Online

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

Termine

15.-17.02.2027

Präsenzseminar
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

Präsenzseminar
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

22.-24.03.2028

Präsenzseminar
22.-24.03.2028
Düsseldorf
Veranstaltungsort
voco Düsseldorf Seestern
Mittwoch, 22.03.2028
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 23.03.2028
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 24.03.2028
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.