Effiziente Außendienststeuerung

Außendienst-Teams steuern, führen und motivieren

Das Außendienst-Team ist ein zentraler Erfolgsfaktor des Unternehmens. Es holt den Umsatz herein, akquiriert neue und bindet bestehende Kunden. Es muss sich stetig der Nachfrageentwicklung und den Kundenwünschen anpassen, dabei aber auch aktiv, innovativ und möglichst effizient sein. In diesem Seminar lernst du, wie das Außendienst-Team leistungs- und effizienzorientiert geführt wird. Du entwickelst individuelle Kennzahlen und erarbeitest Lösungen, um Potenziale der Mitarbeitenden zu finden und zu fördern.

Inhalte

Aktuelle Herausforderungen für die Außendienstführung

Den Außendienst planen und strukturieren
- Benötigte Teamstärke
- Optimale Organisationsform
- Effektive Führungsstruktur

Die Leistung im Außendienst bestimmen
- Die wichtigsten Kennzahlen für die Außendienststeuerung
- Bestandsaufnahme der Teamleistung: Akquisition, Kundenentwicklung, Potenzialausschöpfung
- Internes Benchmarking

Den Außendienst zielorientiert steuern
- Effiziente Arbeit mit Zielvereinbarungen
- Klassische Ziele vs. OKR im Vertrieb

Das Außendienstteam führen
- Herausforderungen des Hybridvertriebs
- Umgang mit (neuen) Arbeitszeitregelungen
- Leistungsoptimierung mit Besuchsbegleitung, Coaching, Mentoring
- Generationswechsel im Außendienst

Das Außendienstteam nachhaltig motivieren
- Förderung und Erhaltung der Eigenmotivation
- Gestaltung leistungsfördernder Entlohnungsmodelle
- Bewertung von Entlohnungsformen

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Seminar erfährst du,
- wie du den Außendienst im Hinblick auf Produktivität und Profitabilität steuerst,
- wie du deinen Außendienst für aktuelle Anforderungen fit machst,
- welche Kennzahlen für deine Außendienststeuerung relevant sind und was sie aussagen,
- wie du deine Außendienstmitarbeitenden objektiv beurteilst, vergütest und motivierst und
- wie du durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit im Vertrieb die Leistung nachhaltig steigerst.

Methoden

Seminarvortrag, Gruppen-/Einzelarbeiten, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Geschäftsführer:innen mit Vertriebsverantwortung, Vertriebs-/Verkaufsleiter:innen, Gebiets-/Regionalverkaufsleiter:innen, Leiter:innen Außendienst, Vertriebscontroller:innen, Leiter:innen Innendienst.

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



Referent:in



Andreas Preißner
Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Deine Vorteile im Überblick

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
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- 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

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

10.-11.12.2026
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 10.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 11.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.09.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Holiday Inn Hamburg - City Nord

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 29.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 30.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5064

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet
- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5064
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