

Prozesse im Innendienst

Kurstermine

19.08.2024
17.09.2024
18.10.2024

Lauflänge

ca. 8 Wochen

Unterrichtszeiten

Vollzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 16:45 Uhr
Teilzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 13:00 Uhr

Teilnehmerzahl

6 – 25

Standort

Sie finden uns immer vor Ort in Ihrer Nähe:
www.comcave.de/standorte

Kontakt

Telefon: 0231 72526-30
E-Mail: anfrage@comcave.com

Kurstitel

Prozesse im Innendienst

Möglichkeiten der Förderung

Die Maßnahme ist nach AZAV durch die Cert-IT als fachkundige Stelle zugelassen. Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit einer Förderung über einen Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit (SGB III) bzw. JobCenter (SGB II), durch Rentenversicherungsträger, durch den ESF (Europäischen Sozialfonds) oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz von bis zu 100 %. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die lokalen Agenturen für Arbeit bzw. JobCenter, die Rentenversicherungsträger oder die Berufsförderungsdienste.

Abschlussart

Trägerzertifikat

Betriebliche Praxisphase

Optional/individuell

Kursbeschreibung

Weiterbildung im Vertriebsinnendienst: Der Grundstein für Ihren neuen Weg
Durch die Weiterbildung Vertriebsinnendienst werden Sie dazu befähigt, **Kunden zielführend zu beraten** und einen wichtigen Teil zum Erfolg des Unternehmens beizutragen. Mit etwas praktischer

Kursbeschreibung

Berufserfahrung im Innendienst eines Vertriebs befähigen Sie die neuen Kompetenzen mittelfristig durchaus für erste Führungsaufgaben.

Die Arbeit im Vertriebsinnendienst bietet einige Vorteile gegenüber der Arbeit im Außendienst. Insbesondere die **geregelten Arbeitszeiten** sowie die sehr viel bessere Planbarkeit des Arbeitstages, gehören dazu.

Mit der Weiterbildung im Vertriebsinnendienst bei COMCAVE legen Sie den Grundstein für eine Karriere im Vertrieb.

Mit steigender Erfahrung oder auch durch eine zusätzliche Innendienst Weiterbildung, können Sie Ihre Karriere weiter voranbringen und Ihr Gehalt entsprechend steigern. In einigen Unternehmen gibt es **zusätzliche Anreize wie Bonussysteme** für besonders erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter.

Vertriebsmitarbeiter Innendienst: Was ist das?

Als Innendienstmitarbeiter im Vertrieb kümmern Sie sich um **die Kunden des Unternehmens**: Die Bedürfnisse, Wünsche und Anliegen der Kunden stehen im Mittelpunkt Ihrer Arbeit. Das zielorientierte und planvolle akquirieren neuer Kunden gehört dabei ebenso zur Weiterbildung Vertriebsinnendienst, wie die Betreuung langjähriger Stammkunden und das Beschwerdemanagement.

Eine Fortbildung für den Vertrieb im Innendienst führt Sie daher zu einer Tätigkeit, bei der Sie sehr viel mit Menschen zu tun haben. Ein gutes Verständnis für die Bedürfnisse anderer sowie Geduld und gute kommunikative Fähigkeiten, können für die Weiterbildung Vertriebsinnendienst sehr hilfreich sein.

Die Kommunikation mit den Kunden findet meist per Telefon und E-Mail statt, sodass sicheres Deutsch in Wort und Schrift eine der Hauptvoraussetzungen für den Erfolg ist. In einigen Fällen arbeiten Sie im Vertriebsinnendienst eng mit dem Außendienst zusammen. Gibt es hingegen keinen Außendienst sind Sie die alleinige **Schnittstelle zum Kunden**.

Weiterbildung im Vertriebsinnendienst eröffnet neue Chancen

Mit der Weiterbildung Vertriebsinnendienst beim COMCAVE.COLLEGE gehen Sie den nächsten Schritt, um ein neues Berufsfeld mit zahlreichen Aufstiegschancen zu erschließen. Auch als Quereinsteiger können Sie im Vertriebsinnendienst Karriere machen. Entscheidend sind Ihre Motivation und Ihre Bereitschaft zu lernen. Durch praktische Erfahrung oder die Durchführung zusätzlicher Weiterbildungen, können Sie Ihre Fähigkeiten ausbauen und Ihren **Marktwert weiter steigern**.

Die Weiterbildung im Vertriebsinnendienst bietet Ihnen ein **umfassendes Wissen**, dass Sie in allen Branchen erfolgreich einsetzen können. Spezialwissen z.B. zu CRM-Systemen kann in zusätzlichen Kursen angeeignet werden. Mit der Weiterbildung im Vertriebsinnendienst qualifizieren Sie sich für zahlreiche Jobangebote, die Ihnen bisher verschlossen geblieben sind. Damit haben Sie die Chance, Ihre berufliche Laufbahn in eine völlig neue Richtung zu lenken.

Kursinhalte und Dauer der Weiterbildung Vertriebsinnendienst

Nach einer thematischen Einführung in den Innendienst im Allgemeinen, lernen Sie die drei wichtigsten Bausteine der Akquise kennen:

- Vorbereitung
- Durchführung
- Nachbereitung

Neben dem fachlichen Wissen und smarten Techniken für eine gelungene Akquise, lernen Sie in der Weiterbildung im Vertriebsinnendienst vor allem auf Ihren Gesprächspartner einzugehen und die Freude am erfolgreichen Verkaufen zu genießen. Für ein besseres Verständnis des theoretischen Wissens, gibt es regelmäßige **fachpraktische Anwendungen**.

Teamarbeit für den gemeinsamen Vertriebserfolg

Kursbeschreibung

Damit Sie umfassend auf mögliche Jobangebote vorbereitet sind, darf natürlich die Teamarbeit in der Weiterbildung im Vertriebsinnendienst nicht fehlen. Die **Arbeit im Team** ist daher ein wesentlicher Bestandteil der Weiterbildung Vertrieb bei COMCAVE. Sie werden sowohl das Arbeiten als Teil eines Teams als auch das Führen eines solchen theoretisch und praktisch erlernen.

Die Weiterbildung Vertriebsinnendienst dauert etwa **acht Wochen** und endet mit einer Klausur als abschließender Prüfung. Durch die didaktisch aufbereiteten Lerninhalte sowie die ständige fachliche Betreuung, werden Sie optimal auf die Abschlussprüfung vorbereitet.

Gibt es die Möglichkeit einer Förderung?

Auch bei dieser Weiterbildung besteht die Möglichkeit einer Förderung. Als AZAV und Cert-IT zertifizierte Maßnahme kann eine Förderung mit einem **Bildungsgutschein** bis zu 100 % betragen. Fragen Sie bei nachfolgenden Ansprechpartnern gezielt nach einer Förderung:

- Agentur für Arbeit
- JobCenter
- Rentenversicherungsträger
- Europäischer Sozialfonds (ESF)

Haben Sie noch Fragen? Rufen Sie uns gerne unverbindlich an. Wir beraten Sie kostenlos.

Dieser Kurs bietet Ihnen die Möglichkeit, die eigenen Kompetenzen in kurzer Zeit gezielt zu erweitern oder aufzufrischen. Sie erwerben branchenrelevante Kenntnisse, um als gefragte Fachkraft im Job ein- oder aufzusteigen.

Kursinhalte

- Einführung in den Innendienst
- Akquisevorbereitung
- Akquisedurchführung
- Akquisenachbereitung
- Verkaufen im Innendienst-Team
- Aufbau und Führung erfolgreicher Innendienst-Teams
- After-Sales-Management
- Customer-Relationship-Management
- Kommunikation von und mit dem Außendienst
- Umgang mit schwierigen Situationen

Prüfung: Klausur

Voraussetzungen

- Deutsch in Wort und Schrift.
- Persönliches Eignungsgespräch im Rahmen der Fachberatung.

Ausnahmen sind in Absprache mit COMCAVE und dem jeweiligen Kostenträger, zum Beispiel der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter, möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.

Allgemeiner Hinweis

Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Bildungsangebot oder auf unserer Website: www.comcave.de