

INtem Innendiensttraining

Sicher und erfolgreich verkaufen im Innendienst

Erreichen Sie ganz neue Umsatzdimensionen – durch Ihr INtem Innendiensttraining



INtem[®]
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg →

Noch ein Seminar? Oder doch lieber sofort mehr Umsatz?

Erreichen Sie ganz neue Umsatzdimensionen – durch Ihr INtem Innendiensttraining

Inhaltsverzeichnis

Einführung	Seite 3
Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie	Seite 4
Das INtem IntervallSystem	Seite 5
Die Ausbildungsinhalte für Ihren dauerhaften Erfolg im Innendienst	Seite 6
Teilnehmeraussagen	Seite 8
Geprüfte und zertifizierte Qualität der Trainings	Seite 9
Details zum INtem Innendiensttraining	Seite 10
Innendiensttraining Inhouse	Seite 11

Noch ein Seminar? Oder doch lieber sofort mehr Umsatz?

Erreichen Sie ganz neue Umsatzdimensionen – durch Ihr INtem Innendiensttraining



Haben auch Sie das Gefühl, dass Sie mehr Abschlüsse machen könnten? Stört es Sie, dass Ihre Kunden immer feilschen und Sie Nachlässe gewähren müssen? Haben auch Sie von der Geschäftsleitung ehrgeizige Umsatzziele gesetzt bekommen, die Sie einfach erreichen müssen?

Dann ist es jetzt an der Zeit, Umsatzblockaden zu durchbrechen. Durch Ihr INtem Innendiensttraining:

- **Umsatz-Blockade:** Preis-Feilscherei. Sie bekommen garantiert wirksame Methoden an die Hand, mit denen Sie Ihre Preise durchsetzen. Auch in der heutigen Zeit noch. Wenn schmerzhaftes Preisnachlassen bisher an der Tagesordnung waren – jetzt sind sie die absolute Ausnahme.
- **Umsatz-Blockade:** Angst. Befreien Sie sich von Rezessions- und Job-Ängsten. Sie erkennen, dass auch in Krisen die größten Chancen verborgen sind.
- **Umsatz-Blockade:** Zu wenig neue Kunden. Wer heute so weiter macht wie immer, der spürt den Gegenwind. Nach Ihrem INtem Innendiensttraining spielen Sie gekonnt mit dem aktuellen Repertoire der Neukundengewinnung. Sie setzen sicher die Techniken ein, die heute in der Neukundenakquise funktionieren. Auch in hart umkämpften Märkten. Auch in schwierigsten Zeiten. Ergebnis: ein konstanter Strom neuer Kunden, der Wachstum planbar macht.

Herkömmliche Verkäufer-Schulungen verpuffen meist ohne Wirkung. Weil die Teilnehmer wie in der Schule zu viel in zu kurzer Zeit eingepaukt bekommen. Effekt: gleich Null.

- Durch Ihr INtem Innendiensttraining stellen Sie sicher, dass Sie neue und erfolgsbringende Verkaufs-

techniken und Verhaltensweisen in kleinen Schritten sofort tatsächlich anwenden.

- Sie gewinnen mehr vielversprechende Kontakte zu möglichen Neukunden – weil Sie wissen, worauf es beim ersten Kontakt ankommt (telefonisch bei der Neukundenakquise) und
- Sie erzielen mehr Abschlüsse in kürzerer Zeit – ohne unangenehmes Hard Selling, auf das immer mehr Kunden immer allergischer reagieren.
- Sie verstehen, wie Ihre Kunden ticken und wie Sie Ihr Angebot exakt darauf zuschneiden.
- Sie wissen, wie Sie sich Ihr Stück vom Kuchen abschneiden, selbst wenn die Konkurrenz übergroß oder der Markt schwierig scheint.
- Kurz: Sie machen sich unersetzbar. Bei Ihren Kunden. Und bei Ihrem Unternehmen.

Die Zahlen sprechen für sich: Verkäufer, Führungskräfte und Innendienstmitarbeiter, die das INtem Innendiensttraining durchlaufen haben, erzielen Umsatzsteigerungen von 20 %, 30 %, 50 % und mehr. Nachweisbar. Wie viel mehr Umsatz wollen Sie machen?

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie



Das INtem-Zertifikat

Nach Beendigung des Innendiensttrainings erhalten Sie Ihr INtem-Zertifikat, das Ihre Leistungen mit folgenden Schwerpunkten bescheinigt:

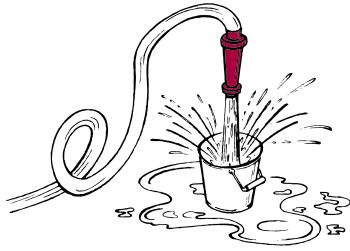
- Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Überzeugende Verkaufsgespräche am Telefon führen
- Eigenmotivation und Begeisterung
- Einwände verkaufsaktiv nutzen
- Sicher abschließen
- Zusatzverkäufe aktiv anbieten
- Zeit- und Selbstmanagement
- Verkaufen am Telefon

Ihre Erfolgsgarantie:

- Sie trainieren genau die Techniken, Strategien und Verhaltensweisen, die für den dauerhaften Erfolg als Verkäufer entscheidend sind. Nicht mehr und nicht weniger.
- Sie trainieren in dem bewährten und mehrfach ausgezeichneten INtem IntervallSystem.
- Das bedeutet: Sie setzen neue Ideen und Techniken sofort in der Praxis ein.
- Sie bekommen konstante Unterstützung und Begleitung durch Ihre Ausbilder, können jederzeit Fragen stellen und Tipps einholen.
- Auf Wunsch kann eine Vor- und Nachbetreuung, wie z. B.: Analyse, Refresher, Coaching-Begleitung sowie ein zusätzlicher virtueller Klassenraum vereinbart werden.

Das INtem IntervallSystem

So manche Trainingsmaßnahme erinnert an den Versuch, mit einem Feuerwehrschauch einen 10 Liter Wassereimer zu füllen.



Hand aufs Herz – Kommt Ihnen diese Situation bekannt vor?

Sie persönlich, Ihre Mitarbeiter, Vorgesetzten oder Kollegen besuchen ein Führungs- oder Verkaufstraining. Man hört pflichtbewusst zu, schreibt fleißig mit, lernt „Power-Talking“ und wird tagelang mit Fachwissen voll gepumpt. Mit aufgetankter Batterie, flotten Sprüchen, bergeweise Trainings- und Lernunterlagen kehren sie in die Firma zurück. Aber dann herrscht wieder das Tagesgeschäft. So verpufft innerhalb kürzester Zeit die teuer erkaufte Motivation. Was bleibt? Frust und Unzufriedenheit nicht nur beim Seminarbesucher, sondern auch im Management seines Unternehmens. Muss das sein?

Die Lösung: INtem IntervallSystemTraining®

Die Vorteile sind glasklar: Als Verantwortlicher legen Sie vorher fest, welche Ziele Ihre Mitarbeiter nach dem Training umsetzen sollen. Das können z. B. mehr Verkaufsgespräche oder eine Umsatzsteigerung sein.

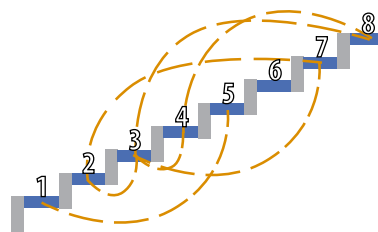
Was ist das Besondere an der INtem-Methode?

Im Vergleich zu 08/15-Trainingsmaßnahmen werden die Lernziele nicht in starr vorgegebener Reihenfolge am Stück „durchgezogen“, sondern „häppchenweise“ in 8 Wissensseinheiten konzentriert. Jeder Trainingsteilnehmer erhält am Ende jedes Trainingsintervalls konkrete Umsetzungsaufgaben und berichtet darüber im darauf folgenden Intervall. So erfolgt ein kontinuierlicher Erfahrungsaustausch, der nachhaltig die Einstellung zu Verkauf, Motivation und Umsatz-Ergebnis „messbar“ und positiv verändert.

„Damit Vergessen schwerer wird als Lernen“

Die didaktische und methodische Vernetzung der Einheiten sorgt dafür, dass „Vergessen schwerer wird als Lernen.“

Die INtem-Methode



Legende

■ = Wissensvermittlung

■ = Umsetzung in der Praxis

○ = Methodische und didaktische Verknüpfung der Intervalle

Ganzheitliche Betreuung für die Erreichung von Unternehmenszielen

Für moderne, erfolgsorientierte Unternehmen geht es heutzutage sowohl um die kurzfristige Steigerung von Umsätzen, als auch um die Erreichung langfristiger Unternehmensziele. Die INtem IntervallSystem Methode wurde so konzipiert, dass sich sofortige Erfolge bereits nach den ersten Intervallen einstellen. Gemeinsam mit dem INtem Verkaufstrainer als Coach, Berater oder Motivator werden somit schnell Abschlussquoten verbessert, das Neugeschäft gesteigert und Verkaufspreise durchgesetzt. Welche Ziele erreicht werden sollen, entscheiden Sie.

Warum profitieren Teilnehmer mehr von INtem IntervallSystemTrainings als von anderen Trainingsmaßnahmen?

Jedes INtem IntervallSystemTraining® kann prozessbegleitend und individuell durchgeführt werden. Im Verkaufstraining oder Führungstraining findet kein Lehrer-Schüler-Verhältnis statt. Statt des üblichen „Lernstoff-Konsumierens“ profitiert jeder Teilnehmer davon, dass er alles Erlernte sofort vor Trainings-Kollegen, seinem INtem Verkaufstrainer, Coach und Berater später im Job erfolgreich in die Praxis umsetzen kann – ohne Anlaufpause und bergeweise „dicke Ordner“.

Die Ausbildungsinhalte für Ihren dauerhaften Erfolg im Innendienst



In einer ungezwungenen Trainingsatmosphäre werden die meisten in der Praxis bewährten Verkaufs- und Kommunikationstechniken gezeigt, geübt und angeeignet. Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen werden aufgebaut und aktives Verkaufen wird trainiert.

Ob kurze, lange, oder schwierige Telefongespräche anstehen, jeder Teilnehmer entwickelt anhand seiner Produkte/ Dienstleistungen seine persönliche Vorgehensweise am Telefon, um jede Situation sicher und erfolgreich zu meistern. Somit kann jeder, der mit Verkauf zu tun hat, seine persönliche Performance steigern und aufbauen.

Vertrauensvolles Beziehungsmanagement aufbauen

Lernen Sie...

- wie Sie in Sekunden zu Ihrem Kunden eine echte Beziehung am Telefon aufbauen
- wie Sie mit wirkungsvollen Gesprächsaufhängern die Kommunikation zu Ihren Kunden aufbauen.
- wie Sie die Beziehung über die ganze Zeit im Gespräch wirkungsvoll verstärken und warum mit diesem Beziehungsmanagement aus Interessenten Kunden werden.
- wie Sie unterschiedliche Persönlichkeits-Typen erkennen und wie Sie Ihre Verkaufsgespräche am Telefon sicher zum Abschluss bringen.
- und erleben Sie wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Durch Interesse Kunden gewinnen

Lernen Sie...

- wie Sie zukünftige Kunden interessieren und faszinieren ja, sogar begeistern.
- wie Sie Anrufer neugierig machen, damit sie mit Ihnen Geschäfte tätigen.
- wie Sie einfach für Zusatzprodukte interessieren

und begeistern können.

- wie Sie „Interessenwecker“ wirkungsvoll einsetzen, um Ihre Interessenten zu verblüffen und zum Handeln bewegen.
- wie Sie sich von Mitbewerbern unterscheiden und wie neue Kunden auf Sie zukommen.
- wie Sie professionell telefonische Terminvereinbarungen treffen, sodass sich der Interessent auf den Besuch Ihres Außendienstes freut.
- und erleben Sie wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Emotional Wünsche wecken und Kaufmotive des Kunden erkennen

Lernen Sie...

- wie Sie mit neuesten Fragetechniken gezielt Kaufmotive erkennen.
- wie Sie anstelle von „offenen, geschlossene Suggestiv- usw. Fragen“ mit wirkungsvollen Emotions- und Wunschfragen dem Kunden das gewünschte Gefühl des „Erlebnis-Einkaufs“ geben.
- wie Sie durch aktives Zuhören alle wichtigen Inhalte herausfinden und zielgerichtet argumentieren können.

- wie Sie erkennen, was ihr Interessent wirklich will, um dann dauerhafter Kunde bei Ihnen zu sein.
- und erleben Sie wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Professionelle Präsentation Ihrer Leistung

Lernen Sie...

- wie Sie anstelle Ihrer Produkt- / Dienstleistungs-Merkmalen zu wirkungsvollen Nutzen und Überzeugungseinheiten kommen.
- wie Sie mit einer kreativen Argumentation Ihrer Leistung Ihre Konkurrenten aus dem Feld schlagen.
- wie Sie mit sicherer Beweisführung zu Ihren zukünftigen Kunden ein Vertrauensverhältnis aufbauen und wirkungsvoll überzeugen.
- wie Sie für unterschiedliche Typen die genau passenden Argumente finden und somit den Auftrag erhalten.
- und erleben Sie, wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Gekonnte Einwand- / Vorwand- und Beschwerdebehandlung

Lernen Sie...

- wie Sie bei noch so harten Einwänden in einem guten Zustand bleiben und diese Einwände souverän entkräften.
- wie Sie Einwände in Kaufentscheidungen umwandeln.
- wie Sie Vorwände aufdecken, ohne Ihre Kunden zu blamieren.
- wie Sie aus Beschwerde-Kunden wieder zufriedene Kunden machen.
- wie Sie bei „zu teuer“ den Rabatt vermeiden und Ihren Preis durchsetzen.
- und erleben Sie, wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Sichere Auftragsgewinnung

Lernen Sie...

- wie Sie am Ende des Gesprächs den gewünschten Auftrag bekommen.
- wie Sie mit wirkungsvollen und einfachen Ab-

schlussmethoden Ihrer Interessenten zur Kaufentscheidung bringen.

- wie Sie nicht verkaufen, sondern der Kunde bei Ihnen einkauft.
- wie Sie leicht an Folgegeschäfte kommen und Cross-Selling erfolgreich angewendet wird.
- wie Sie einfach mehr verkaufen.
- und erleben Sie, wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Starke Verkäuferpersönlichkeit entwickeln

Lernen Sie...

- wie Sie Ihr Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen auch in schwierigen Zeiten auf- und ausbauen.
- wie Sie Menschen gewinnen, um mit Ihnen Geschäfte zu machen.
- wie Sie flexibel und sicher durch schwierige Verhandlungssituationen kommen.
- wie Sie stets einen kühlen Kopf bewahren und Sie nichts aus der Ruhe bringt.
- wie Sie kreative Ideen entdecken und diese auch umsetzen.
- und erleben Sie, wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Organisiert Ziele und Visionen erreichen

Lernen Sie...

- wie Sie Ihre effektive Verkaufszeit beim Kunden (ca. 21 %) um ein Vielfaches erhöhen.
- wie Sie Ihrer Vision Leben einhauchen können um das zu erreichen was Sie schon immer wollten.
- und erleben Sie, wie durch regelmäßige und konkrete Praxis- und Umsetzungsaufgaben das Gelernte in Fleisch und Blut übergeht.

Teilnehmeraussagen

Erfahren Sie was ehemalige Teilnehmer über das INtem-Training sagen und urteilen Sie selbst. Wann dürfen wir Sie unter den Teilnehmern begrüßen?



„Eingeschleifte“ Strukturen konnten analysiert und aufgeweicht werden.

Die gute Zusammenarbeit mit dem Trainer und ein auf unsere Bedürfnisse zugeschnittenes Programm haben dazu beigetragen, dass sich die Mitarbeiter verstärkt engagieren und das Zusammengehörigkeitsgefühl gesteigert werden konnte.

Wilfred Hefel

Geschäftsführer Hefel Wohnbau AG
Lauterbach/Voralberg

Das INtem-Training besteht durch seine gute Kombination aus Beziehungsmanagement und der strukturierten Gesprächsführung mit dem Kunden.

Früher versuchte ich, den Kunden davon zu überzeugen, dass er mein Produkt braucht. Heute frage ich den Kunden, was er braucht, und er kann sich davon überzeugen, dass ich ihm dies bieten kann.

Udo Christiansen

Account Manager ABB Utilities GmbH



Durch 'wenig' wird eine Menge erreicht.

Neue Tools wurden erlernt, die uns im Kundengespräch, wie auch in der Firma die Arbeit „erleichtern“. Intervalltraining ist sehr aufbauend. Als persönliches Ziel sehe ich die ständige Verbesserung von einem zum anderen Intervall. Durch wiederholtes Video-Training konnte ich die Verbesserungen im direkten Vergleich sehen.

Karsten H.

Vibracoustic

Geprüfte und zertifizierte Qualität der Trainings

Die INtem-Konzepte wurden bereits 6-fach ausgezeichnet und mehrfach geprüft.



Bei INtem haben uns vor allem das praxisgerechte, effiziente Verkaufstraining und der exzellente Qualitätsstandard der Trainer beeindruckt.

Zusammen mit meinen Studenten im Schwerpunkt Marketing stellten wir an der Fachhochschule immer wieder Verkaufsinstrumente theoretisch und praktisch auf den Prüfstand. INtem bietet nach unseren Recherchen das beste Training, das der Markt heute an Verkaufstrainings zu bieten hat.

Prof. Dr. Barbara Schott
 Professorin für Marketing und Vertrieb an der FH Nürnberg



Geprüfte Qualität

Seit vielen Jahren prüfe und zertifiziere ich INtem und seine angeschlossenen Trainer. Die Leistungen, die versprochen werden, werden nicht nur gehalten, sondern übertroffen. Das ist eine der Anforderungen an unsere Q-Pool Mitglieder.

Prof. Dr. Walter Simon
 Q-Pool 100 – die offizielle Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e. V



Zertifikat Gütesiegel

für das IntervallSystemTraining
 des INtem-Instituts

**INtem wurde bereits 6 Mal ausgezeichnet –
 Der Beweis für die Qualität der INtem-Trainings
 sind sichtbare Ergebnisse**

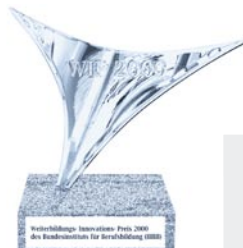


**1994
 Deutscher Trainingspreis
 in Gold**

für IntervallTraining Verkauf



**1998
 Deutscher Trainingspreis
 in Silber**
 für Führungskraft als Coach



**2000
 Weiterbildungs-
 Innovations-Preis**
 für Ausbildung
 zur Dentalberaterin



**2006
 Internationaler Deutscher
 Trainingspreis
 in Silber**
 für Großhandelskonzept



**2007
 Internationaler Deutscher
 Trainingspreis
 in Silber**
 für Coaching der
 Unternehmensnachfolge



**2008
 Internationaler
 Deutscher
 Trainingspreis
 in Gold**
 für Kompetenz-
 management und
 Bildungscontrolling

Details zum INtem Innendiensttraining

Dauer:

8 Intervalle je einen halben Tag mit 4 Zeit-Stunden Theoretischen Unterricht. Der Umsetzungszeitraum des Erlernten liegt zwischen den Intervallen bei 1-2 Wochen. Sowie 1 Stunde Studium vom Lehrmaterial und mind. 2 Stunden Praxisanwendung pro Woche.

Voraussetzungen:

Berufsabschluss oder gleichwertig, sehr gutes Fachwissen über Produkte und Dienstleistung, Erfahrung im Innendienst. Möglichkeit der praktischen Umsetzung während der Maßnahme. Das Training sowie die Selbstlernphase und die Umsetzungsaufgaben muss während der Arbeitszeit geleistet werden. Und die Teilnehmer sind dafür vom Arbeitgeber freizustellen.

Teilnahmebedingungen:

Jeder Teilnehmer erhält nach Eingang der Anmeldung eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung, welche bis 8 Tage vor Seminarbeginn zu begleichen ist. Im Falle einer Absage der kompletten Ausbildung durch den Veranstalter wird die Gebühr in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegen den Veranstalter sind ausgeschlossen. Für den Fall einer Absage durch den Teilnehmer bis spätestens 8 Wochen vor Ausbildungsbeginn werden bereits gezahlte Teilnehmergebühren voll zurückerstattet. Bei einer Absage durch den Teilnehmer vier bis acht Wochen vor Ausbildungsbeginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden oder es kann die Teilnahme in einem späteren Ausbildungsgang erfolgen. Sollten einmal festgelegte Termine – höhere Gewalt ausgenommen – durch Verhinderung des Trainingsleiters nicht wahrgenommen werden können, behalten wir uns das Recht vor, einen kompetenten Vertreter zu stellen bzw. einen Ersatztermin zu vereinbaren. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor.

Optimal geeignet für:

Gestandene Verkäufer im Innendienst, Kundenberater, Mitarbeiter mit überwiegend telefonischen Kundenkontakt und Berufserfahrung, sowie mit Umsatzverantwortung

Bildungsziel:

Lernen von systematischen Verhandlungsführungen und Verkaufsgesprächen am Telefon mit u.a. schwierigen Gesprächssituationen, Bildungsziel ist es, die Bedürfnisse des Kunden besser und gezielter zu erfüllen und damit eine Umsatzsteigerung zu erreichen.

Ganzheitliche Betreuung für die Erreichung von Unternehmenszielen

**Die Stärke unserer Konzepte liegt darin,
dass sie auch auf Ihre Bedürfnisse individuell angepasst werden.**

Die firmeninternen INtem-Trainings und Coaching-Konzepte bedeuten für Sie:

- **Erfolgs-Garantie:**
Sie steigern Ihren Erfolg im Verkauf und Führung garantiert, denn alle INtem-Trainings und Coachingmaßnahmen arbeiten auf konkret messbare Ziele hin.
- **Nachhaltigkeit:**
Ihr Umsatz und Ihr Erfolg werden gesteigert, weil INtem Sie bei der konkreten Umsetzung im Unternehmen begleitet.
- **Konzentration aufs Wesentliche:**
Ihre Mitarbeiter verbringen nach den Trainings/ Coachings mehr Zeit mit Akquisition und Verkauf (oder Führung) und weniger Zeit am Schreibtisch.
- **Sicherheit:**
Sie arbeiten mit einem Trainings- und Coachingsystem, das bereits 6 Mal wegen seiner erwiesenen Wirksamkeit ausgezeichnet wurde und in unzähligen Unternehmen nachweisbare Erfolge erbracht hat.
- **Ihre individuelle Lösung:**
Die Zeit der standardisierten Schulungen ist vorbei. INtem bietet Ihnen eine individuelle Lösung für Ihre Herausforderung und Ihre Ziele.
- **Zeitersparnis:**
Durch exklusive Führungs- und Analyse-Tools, mit denen Sie Ihre Arbeit als Führungskraft im Verkauf noch effektiver gestalten.
- **Zukunftssicherung:**
Durch strategische Planung und ein Kennzahlensystem, das Ihren Erfolg auf Jahre hin sichert.
- **Kein Risiko:**
Entdecken Sie jetzt unverbindlich und ohne jede finanzielle Investition, was INtem für den Erfolg Ihres Unternehmens leisten kann. Bevor Sie sich entscheiden! Mit der kostenlosen Vertriebs-Potenzial-Analyse.





Vertriebsmeister Trainer/Coach/Berater

Ralf Koschinski
Partner der INtem-Gruppe

Alte Leipziger 1
99102 Klettbach
Telefon: 036209 / 43 789
Telefax: 036209 / 43 924
E-Mail: r.koschinski@vertriebsmeister.de
Web: www.vertriebsmeister.de

INtem®
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg →