



ALLE AN DIE VERKAUFSFRONT – SO WIRD DER INNENDIENST ZUM UMSATZTREIBER

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie aus eingehenden Anfragen deutlich mehr Aufträge generieren und Kundenbeziehungen gezielt vertiefen. Sie erfahren, wie Ihr Innendienst durch klare Prozesse, verkaufsorientierte Kommunikation, die richtige Nutzung moderner Tools und KI sowie die enge Zusammenarbeit mit dem Außendienst zur schlagkräftigen Umsatzmaschine wird. Lernen Sie, Ihren Innendienst so zu steuern, dass er aktiv Verkaufserfolge liefert, Kundenbindung stärkt, den Vertrieb dauerhaft entlastet und so von der Auftragserwartungs-Abteilung zum aktiven Vertriebsinnendienst wird.

- Aufbau:** Tag 1: Vom Auftragsempfänger zum Umsatztreiber
Tag 2: Abschlusspower & Ertragssicherung
- Zielgruppe:** Innendienstmitarbeiter, Vertriebsleiter & Entscheider, Außendienstteams
- Modulpreis:** 1.495,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
- Termine:** Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Digitale Tools & KI



IHR REFERENT & TRAINER

Lothar Lay

Betriebswirt (VWA)

Als TÜV-geprüfter Unternehmensberater „Schwerpunkt KI & Digitalisierung“ und zertifizierter Vertriebstrainer mit über 20 Jahren Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb zählt Lothar Lay zu den führenden Experten für Preisgespräche, Verhandlungsführung und Neukundengewinnung.

Lothar Lay zeigt Vertriebsteams, wie sie selbst in härtesten Verhandlungen souverän bestehen – und Unternehmen nachweislich zu mehr Umsatz, höheren Margen und nachhaltigem Vertriebserfolg gelangen.

20+ Jahre Erfolgsbilanz ✓ TÜV-Zertifiziert ✓ Vielfältige Branchenkenntnis ✓ B2B-Vertriebsexperte ✓

Der Preisverhandlungs-Experte



Nehmen Sie Kontakt mit mir auf:



BEREIT FÜR BESSERE VERHANDLUNGSERGEBNISSE?

Lassen Sie uns über Ihre Vertriebsziele sprechen

Lothar Lay
Managementberatung | Training | Coaching

☎ +49 (0)7431 800 56 20 oder +49 (0)175 30 30 000

✉ info@lay-training.de

🌐 www.lay-training.de