



03

DER VERKAUFSSTARKE INNENDIENST

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit kundenorientierter Kommunikation und überzeugender Kosten-Nutzen-Argumentation Ihren Verkaufserfolg gezielt steigern. Sie erfahren, wie Innendienst und Außendienst als starkes Team zusammenarbeiten, um Kunden optimal zu betreuen und alle Potenziale auszuschöpfen. Als zentrale Schnittstelle im Unternehmen stärken Sie die Kundenbindung, begleiten Interessenten und Kunden aktiv und unterstützen wichtige Abschlüsse – für einen nachhaltigen Vertriebs Erfolg.

- Aufbau:** Tag 1: Kommunikation & Kundenfokus
Tag 2: Argumentation, Teamwork & Doing
- Zielgruppe:** Neue Mitarbeiter, Innendienstmitarbeiter, Vertriebsleiter & Entscheider, Außendienstteams
- Preis:** 1.455,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
- Termine:** Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

*Der Verkaufsbooster
für Ihren Innendienst*



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 Vertriebs Erfolg 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