

E-Mail-Star

Verkäufer und Vertriebsinnendienst stehen im ständigen Kontakt mit Unternehmensexternen und Unternehmensinternen. Die Qualität ihrer Kommunikation bestimmt nicht nur einen großen Teil des Firmenimages bei Interessenten und Kunden, sondern entscheidet auch häufig über Erfolg oder Misserfolg im Verkauf und bei der internen Auftragsabwicklung.

E-Mail hat für viele Vertriebsmitarbeiter das Telefon als wichtigstes Kommunikationsmittel abgelöst. Im Gegensatz zum Telefon – in dessen vertriebsadäquater Nutzung viele Verkäufer speziell geschult wurden – haben die meisten Verkäufer keine spezielle Schulung in der Nutzung von E-Mail erhalten.

Die fehlende E-Mail-Ausbildung resultiert in

- @ Falscher Anwendung des Mediums
- @ Verschwendung von Arbeitszeit
- @ Verpassten Verkaufschancen
- @ Fehlern in der Abwicklung
- @ Irritationen bei Kunden und Interessenten

E-Mail-Star für Vertrieb und Vertriebsinnendienst vermittelt Verkäufern und Vertriebsinnendienstmitarbeitern genau jenes Wissen, das sie für eine erfolgreiche Tätigkeit benötigen.

Die Teilnehmer erfahren wie sie

- @ Mit E-Mail Vertriebsprojekte generieren
- @ Mit E-Mail Kunden besser betreuen
- @ Mit E-Mail die Kundenbindung erhöhen
- @ Problematische Situationen handhaben
- @ Rechtliche Risiken für das Unternehmen meiden

Die Teilnehmer erlernen essentielle Fähigkeiten wie die Generierung von E-Rapport, E-Mail-Konfliktvermeidung, etc.

Das Training besteht aus einem halbtägigen Seminar und einem optionalen, ebenfalls halbtägigen Workshop. Der Workshop bietet die Möglichkeit, das erlernte Wissen sofort umzusetzen und einzuüben. Die Teilnehmer schärfen dadurch ihren Blick für ineffiziente, unprofessionelle und risikobehaftete E-Mail-Kommunikation und erfahren, wie es besser gemacht wird.

Die Ausbildung ist unabhängig vom eingesetzten E-Mail-System und wird von erfahrenen SofTrust-Trainern durchgeführt.

E-Mail-Star für den Vertrieb...

- @ ist ein Ausbildungsprogramm für die professionelle, sichere und effiziente Nutzung von E-Mail durch Verkäufer
- @ fängt dort an, wo herkömmliche E-Mail-Trainings aufhören
- @ setzt deshalb Wissen über die Basisfunktionen des eingesetzten E-Mail-Systems voraus
- @ konzentriert sich auf klare Verbesserung der täglichen Vertriebsarbeit
- @ schafft neue Kunden und macht bestehende Kunden zufriedener
- @ entlastet die Vertriebsmitarbeiter und schafft Freiraum für andere Vertriebsarbeiten
- @ ist eine Kombination von halbtägigen Schulungen und Workshops
- @ wird von SofTrust-Trainern durchgeführt, die selbst aus dem Verkauf stammen
- @ enthält Vorträge, Übungen, Diskussionen und Rollenspiele
- @ wird durch ausführliche Schulungsunterlagen unterstützt
- @ kann für firmeninterne Nutzung durch eigene Trainer lizenziert werden