

Effiziente Außendienststeuerung (Präsenz)

Außendienst-Teams steuern, führen und motivieren

Das Außendienst-Team ist ein zentraler Erfolgsfaktor des Unternehmens. Es holt den Umsatz herein, akquiriert neue und bindet bestehende Kunden. Es muss sich stetig der Nachfrageentwicklung und den Kundenwünschen anpassen, dabei aber auch aktiv, innovativ und möglichst effizient sein. In diesem Seminar lernst du, wie das Außendienst-Team leistungs- und effizienzorientiert geführt wird. Du entwickelst individuelle Kennzahlen und erarbeitest Lösungen, um Potenziale der Mitarbeitenden zu finden und zu fördern.

Inhalte

Der Außendienst im Spannungsfeld von Vertrieb – Controlling – Kunde

- Aktuelle Herausforderungen an den Außendienst.
- Was Kunden heute vom Außendienst erwarten.
- Welche sind die Erfolgsfaktoren im Außendienst?

Transparenz im Außendienst schaffen

- Die wichtigsten Kennzahlen zur objektiven Außendienststeuerung.
- Der Nutzen von Besuchsbegleitung.

Management des Vertriebsteams: Ziele partnerschaftlich vereinbaren, Mitarbeitende effizient führen

- Zielvereinbarungen fair und effektiv führen.
- Mehr Agilität im Vertrieb durch OKR-Methodik.
- Balanced Scorecard als Grundlage strategischer Zielvereinbarungen.
- Virtuell verkaufen, virtuell führen – Wie wirkt sich der Einsatz von Videokonferenztechniken auf Kundenbetreuung und Mitarbeiterführung aus?

So optimierst du deine Gebietseinteilung und Besuchsplanung

- Die Bestimmung der optimalen Außendienststärke.
- Effizienzanalyse von Gebieten auf der Basis von Leistungs- und Kundendaten.

Produktive Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst

- Vorteile der Teamarbeit im Vertrieb.
- Wie lässt sich ein moderner Innendienst steuern und bewerten?

Motiviere deine Mitarbeitenden nachhaltig

- Pro und Contra variable Vergütung – mehr Geld heißt nicht immer mehr Leistung.
- So nutzt und erhältst du die Eigenmotivation im Vertrieb.
- Was außer Geld noch zählt: Klassische und moderne Anreizformen.
- Entwickle Anreizsysteme für spezielle Situationen: Förderung von Vertriebsteams, Akquisition von Neukunden, Stärkung der Profitabilität etc.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Seminar erfährst du,

- wie du den Außendienst im Hinblick auf Produktivität und Profitabilität steuerst,
- wie du deinen Außendienst für aktuelle Anforderungen fit machst,
- welche Kennzahlen für deine Außendienststeuerung relevant sind und was sie aussagen,

- wie du deine Außendienstmitarbeitenden objektiv beurteilst, vergütetest und motivierst und
- wie du durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit im Vertrieb die Leistung nachhaltig steigerst.

Methoden

Seminarvortrag, Gruppen-/Einzelarbeiten, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Geschäftsführer:innen mit Vertriebsverantwortung, Vertriebs-/Verkaufsleiter:innen, Gebiets-/Regionalverkaufsleiter:innen, Leiter:innen Außendienst, Vertriebscontroller:innen, Leiter:innen Innendienst.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Andreas Preißner

Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-15.07.2026

Köln

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 14.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.12.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5064

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5064

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Effiziente Außendienststeuerung (Live-Online)

Außendienst-Teams steuern, führen und motivieren

Das Außendienst-Team ist ein zentraler Erfolgsfaktor des Unternehmens. Es holt den Umsatz herein, akquiriert neue und bindet bestehende Kunden. Es muss sich stetig der Nachfrageentwicklung und den Kundenwünschen anpassen, dabei aber auch aktiv, innovativ und möglichst effizient sein. In diesem Seminar lernst du, wie das Außendienst-Team leistungs- und effizienzorientiert geführt wird. Du entwickelst individuelle Kennzahlen und erarbeitest Lösungen, um Potenziale der Mitarbeitenden zu finden und zu fördern.

Inhalte

Der Außendienst im Spannungsfeld von Vertrieb – Controlling – Kunde

- Aktuelle Herausforderungen an den Außendienst.
- Was Kunden heute vom Außendienst erwarten.
- Welche sind die Erfolgsfaktoren im Außendienst?

Transparenz im Außendienst schaffen

- Die wichtigsten Kennzahlen zur objektiven Außendienststeuerung.
- Der Nutzen von Besuchsbegleitung.

Management des Vertriebsteams: Ziele partnerschaftlich vereinbaren, Mitarbeitende effizient führen

- Zielvereinbarungen fair und effektiv führen.
- Mehr Agilität im Vertrieb durch OKR-Methodik.
- Balanced Scorecard als Grundlage strategischer Zielvereinbarungen.
- Virtuell verkaufen, virtuell führen – Wie wirkt sich der Einsatz von Videokonferenztechniken auf Kundenbetreuung und Mitarbeiterführung aus?

So optimierst du deine Gebietseinteilung und Besuchsplanung

- Die Bestimmung der optimalen Außendienststärke.
- Effizienzanalyse von Gebieten auf der Basis von Leistungs- und Kundendaten.

Produktive Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst

- Vorteile der Teamarbeit im Vertrieb.
- Wie lässt sich ein moderner Innendienst steuern und bewerten?

Motiviere deine Mitarbeitenden nachhaltig

- Pro und Contra variable Vergütung – mehr Geld heißt nicht immer mehr Leistung.
- So nutzt und erhältst du die Eigenmotivation im Vertrieb.
- Was außer Geld noch zählt: Klassische und moderne Anreizformen.
- Entwickle Anreizsysteme für spezielle Situationen: Förderung von Vertriebsteams, Akquisition von Neukunden, Stärkung der Profitabilität etc.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Seminar erfährst du,

- wie du den Außendienst im Hinblick auf Produktivität und Profitabilität steuerst,
- wie du deinen Außendienst für aktuelle Anforderungen fit machst,
- welche Kennzahlen für deine Außendienststeuerung relevant sind und was sie aussagen,

- wie du deine Außendienstmitarbeitenden objektiv beurteilst, vergütetest und motivierst und
- wie du durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit im Vertrieb die Leistung nachhaltig steigerst.

Methoden

Seminarvortrag, Gruppen-/Einzelarbeiten, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Geschäftsführer:innen mit Vertriebsverantwortung, Vertriebs-/Verkaufsleiter:innen, Gebiets-/Regionalverkaufsleiter:innen, Leiter:innen Außendienst, Vertriebscontroller:innen, Leiter:innen Innendienst.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Andreas Preißner

Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33330

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5064

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.