

# Vertrieb, der zusammenspielt.

Trainings für Außendienst & Innendienst – als ein Team



Die besten Abschlüsse entstehen nicht im Außen- *oder* Innendienst – sondern dazwischen. Genau dort setzen unsere Trainings an.

In vielen Vertriebsorganisationen arbeiten Außen- und Innendienst nebeneinander statt miteinander: Informationen gehen verloren, Übergaben holpern, und der Kunde spürt die Reibung. Unsere Seminare bringen beide Welten an einen Tisch. Wir trainieren nicht zwei Abteilungen getrennt, sondern das **Zusammenspiel** – mit gemeinsamer Sprache, klaren Übergaben und einem Verständnis dafür, wie der jeweils andere arbeitet. Das Ergebnis: kürzere Verkaufszyklen, sauberere Pipelines und Kunden, die sich durchgängig betreut fühlen.

## Warum closr.

1

### Praxis statt PowerPoint

Mindestens die Hälfte der Zeit wird geübt – mit echten Gesprächssituationen aus eurem Alltag, nicht mit Lehrbuch-Beispielen.

2

### Beide Perspektiven im Raum

Außen- und Innendienst trainieren gemeinsam. So entsteht Verständnis füreinander – und konkrete Absprachen, die nach dem Seminar wirklich gelebt werden.

3

### Messbar & nachhaltig

Klare Ziele zu Beginn, ein konkreter Maßnahmenplan am Ende und ein Transfer-Check nach einigen Wochen sorgen dafür, dass aus Training Wirkung wird.

## Unsere Seminare im Überblick

Alle Module lassen sich einzeln buchen oder zu einem Programm kombinieren. Sie finden vor Ort bei euch, in unseren Räumen oder als Live-Online-Format statt.

### Modul 1 · Ein Team, ein Kunde – Außen- & Innendienst im Zusammenspiel

**FÜR** Außen- und Innendienst gemeinsam **DAUER** 1 Tag (Präsenz oder online)

- › Rollen klären: Wer macht was – und wo liegen die Schnittstellen?
- › Saubere Übergaben: Leads, Termine und Informationen ohne Reibungsverlust
- › Gemeinsame Sprache für Pipeline, Prioritäten und Kundenstatus
- › Praxis: typische Reibungspunkte aus eurem Alltag auflösen

### Modul 2 · Außendienst, der überzeugt

**FÜR** Außendienst / Field Sales **DAUER** 1–2 Tage

- › Gesprächsführung beim Kunden: Bedarf erkennen statt Produkt vorbeten
- › Einwände souverän nutzen – Abschlussicherheit ohne Druck
- › Termine effizient vor- und nachbereiten (Hand in Hand mit dem Innendienst)
- › Rollenspiele mit Videofeedback

## Modul 3 - Innendienst, der verkauft

**FÜR** Innendienst / Inside Sales

**DAUER** 1 Tag

- › Vom Auftragsabwickler zum aktiven Vertriebspartner
- › Telefon & E-Mail: professionell, verbindlich, abschlussorientiert
- › Cross- und Upselling im Tagesgeschäft erkennen und nutzen
- › Der Innendienst als Rückgrat des Außendienstes

## Modul 4 - Kommunikation & Mindset im Vertrieb

**FÜR** Beide Teams

**DAUER** 0,5–1 Tag

- › Haltung „Ich helfe“ statt „Ich muss verkaufen“
- › Mit Druck und Rückschlägen gesund umgehen
- › Wertschätzende Kommunikation zwischen den Teams
- › Ergänzung um unseren Reflexionsbogen „Wo stehe ich gerade?“

## So läuft ein Training mit uns ab

- 1 Kennenlernen & Ziele**  
Im Vorgespräch klären wir eure Situation, Ziele und die typischen Reibungspunkte zwischen den Teams.
- 2 Maßgeschneidertes Konzept**  
Wir stellen aus den Modulen ein Programm zusammen, das zu euren Produkten und eurem Markt passt.
- 3 Training mit viel Praxis**  
Kurze Impulse, viele Übungen, echte Fälle. Beide Teams arbeiten zusammen statt nebeneinander.
- 4 Transfer & Nachhaltigkeit**  
Konkreter Maßnahmenplan und ein Transfer-Check nach einigen Wochen – damit es nicht beim guten Gefühl bleibt.

### Interesse? Lasst uns sprechen.

Wir stellen euch gern ein passendes Programm für Außen- und Innendienst zusammen – unverbindlich und auf eure Ziele abgestimmt.

**closr.** · Werftstraße 16 · 40549 Düsseldorf  
E-Mail: [info@getclosr.de](mailto:info@getclosr.de) · Tel.: 0211 / 76921411

*Hinweis: Inhalte, Dauer und Module sind Beispielangaben und werden für euch individuell angepasst. Preise und Termine auf Anfrage.*