

SEMINARE FÜR  
UNTERNEHMERISCHES WACHSTUM

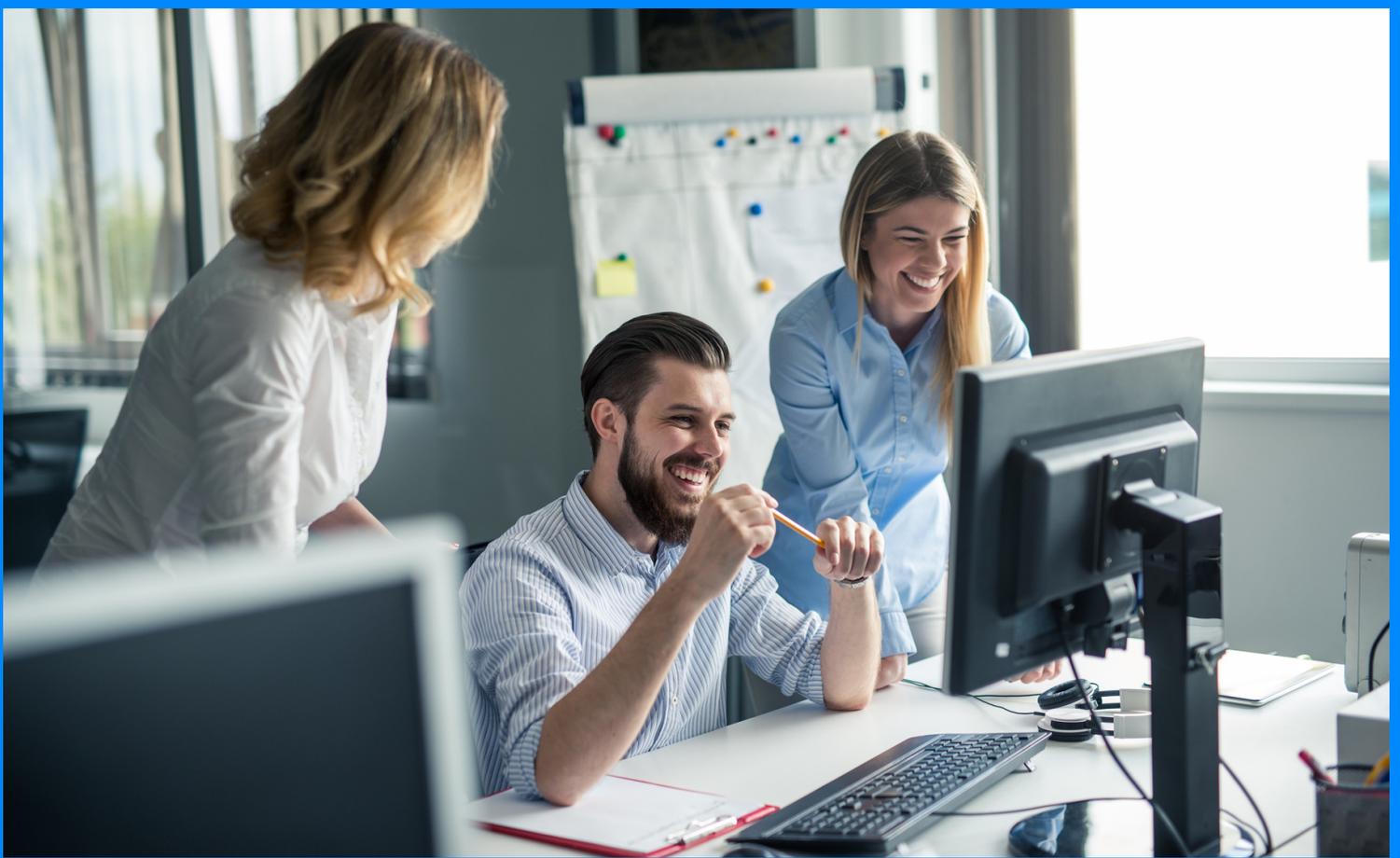


**SEMINARANGEBOT**

EIN ANGEBOT VON:

**kohleconsulting**

SEMINARE \* COACHING \* BERATUNG



# VERTRIEB IM BACKOFFICE

## Seminarbeschreibung:

**Das Seminar "Vertrieb im Backoffice" vermittelt praxisorientiertes Wissen und Fähigkeiten, die für eine erfolgreiche Unterstützung des Vertriebs aus dem Backoffice heraus von großer Bedeutung sind.**

**Das Backoffice spielt eine entscheidende Rolle in der Aufrechterhaltung und Steigerung des Umsatzes eines Unternehmens. Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten wertvolle Einblicke in die Prozesse, Werkzeuge und Kommunikationsstrategien, die für eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Backoffice und Vertriebsabteilung von zentraler Bedeutung sind.**

**kohleconsulting**

SEMINARE \* COACHING \* BERATUNG

SEMINAR - ANGEBOT

# VERTRIEB IM BACKOFFICE

Seminarinhalte:

## 1. Grundlagen des Backoffice-Vertriebs

- Einführung in den Backoffice-Vertrieb und seine Bedeutung
- Unterschiede zwischen Frontoffice und Backoffice im Vertriebskontext
- Schnittstellen und Kommunikationswege zwischen den Abteilungen

## 2. Effiziente Auftragsabwicklung und Kundenbetreuung

- Bestellprozesse und Angebotsmanagement
- Kundendatenpflege und CRM-Systeme
- Reklamationsmanagement und Kundenbindung

## 3. Professionelle Kommunikation im Backoffice

- Schriftliche und telefonische Kommunikation mit Kunden und Vertriebsmitarbeitern
- Umgang mit schwierigen Kunden und Konfliktsituationen
- Präsentation von Vertriebsdaten und Berichten

## 4. Unterstützung des Vertriebs bei Marketingaktivitäten

- Organisation von Messeauftritten und Veranstaltungen
- Versandaktionen und E-Mail-Marketing
- Pflege von Online-Plattformen und sozialen Medien

## 5. Datenanalyse und Reporting

- Auswertung von Vertriebsdaten und Kennzahlen
- Erstellung aussagekräftiger Berichte für die Vertriebsleitung
- Identifizierung von Optimierungspotenzialen im Backoffice

**kohleconsulting**

SEMINARE \* COACHING \* BERATUNG

# VERTRIEB IM BACKOFFICE

## Seminarablauf:

Als praxiserfahrener Referent vermittele ich die Seminarinhalte anhand von interaktiven Vorträgen, Gruppenarbeiten und Fallstudien. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihre eigenen Erfahrungen einzubringen und anhand von praxisnahen Beispielen das Gelernte zu vertiefen. Zudem wird Raum für offene Diskussionen und Fragen geboten, um individuelle Anliegen und Herausforderungen zu besprechen.

## Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Backoffice, die im direkten oder indirekten Kontakt mit der Vertriebsabteilung stehen. Auch Führungskräfte, die das Zusammenspiel zwischen Backoffice und Vertrieb optimieren möchten, profitieren von diesem Angebot.

## Dauer:

Das Seminar "Vertrieb im Backoffice" umfasst zwei Tage intensiven Wissensaustauschs.

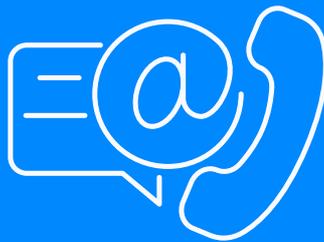
## Hinweis:

Da die Inhalte des Seminars modular aufgebaut sind, kann bei Bedarf auch ein kompakteres Seminar mit ausgewählten Schwerpunkten angeboten werden.

**kohleconsulting**  
SEMINARE \* COACHING \* BERATUNG



**kohleconsulting**  
**Lars Kohle**  
**An der Beeke 20a**  
**30916 Isernhagen**



**0176 64 38 38 56**  
**info@kohleconsulting.de**  
**www.kohleconsulting.de**

