

Webinar Außendienst Holzfachhandel

Für wen ist dieses Webinar gedacht?



Für Unternehmer/ Inhaber/ Führungskräfte
Vertrieb im Holzfachhandel

Welchen Mehrwert bietet Ihnen dieses Webinar?



Die vertriebliche Welt der Holzfachhändler ist im Wandel. Die Kunden aus den unterschiedlichen Segmenten decken ihren Bedarf und ihre Fragen zu Produkten und Lösungen immer mehr online ab. Nicht zuletzt durch Corona haben Besuche durch den Außendienst in den letzten zwei Jahren nur begrenzt stattgefunden. Hinzu kommt, dass der Außendienst ein „scheues Reh“ geworden ist, sprich der Aufbau des Nachwuchses hier nur begrenzt stattfindet. Das Webinar soll helfen eine Positionierung für diesen wichtige Tätigkeit binnen des Holzfachhandels dazustellen, verbunden mit Tipps und Tools um eine effektive und effiziente Außendienstarbeit sicherstellen zu können.

Aufbau des Webinars:



- ✓ operativ
- ✓ analytisch
- ✓ Fähigkeiten/ Skills/ Anforderungen
- ✓ Besondere Herausforderungen
- ✓ Vertrieb 5.0

Dauer: 2,5 Std.

- Operative Aufgaben Außendienst
- Organisation
- Fähigkeiten/Skills/Anforderungen

Dauer: 2,5 Std.

- Analytische Informationen sowie Erfassung von Daten im Außendienst
- Besondere Herausforderungen
- Die Entwicklung des Vertriebes hin zu Vertrieb 5.0



Beide Blöcke des Webinars sind gemeinsam (Teil I+II) oder jeweils separat (Teil I oder II) buchbar.

Fragestellungen



- Was sind die operativen Aufgaben eines Außendienstmitarbeiters einer Außendienstmitarbeiterin im Holzfachhandel?
- Wie organisiert sich der Tagesablauf?
- Wird es eine hybride Arbeitsweise für den Außendienst geben, also Besuche beim Kunden und weiterhin Onlinemeetings wie in der Hochphase von Corona?
- Welche Informationen sollten einem Mitarbeiter, einer Mitarbeiterin im Außendienst zur Verfügung stehen?
- Wie werden neue Informationen über bestehende Kunden oder Interessenten gesammelt und verwendet?
- Welche Fähigkeiten muss ein(e) Mitarbeiter(in) im Außendienst haben?
- Was kann erlernt werden?
- Wie kann man MitarbeiterInnen im Außendienst langfristig an sich binden, insbesondere bei der Gefahr der Abwerbung durch die Industrie, die z.T. viel höhere Gehälter zu zahlen fähig ist?
- Ausblick, zukünftige Entwicklung des Berufes
- Vertrieb 5.0, die nächste Stufe



Über den Referenten

Referent ist Herr Rudolf Surrey, Geschäftsführer der WBS GmbH, der selbst einige Jahre im Holzfachhandel als Geschäftsführer tätig war und den Fachhandel als Berater für Themen rund um

- Vertrieb,
- Organisation,
- Prozesse,
- Analytik und
- Führung

seit Jahren begleitet.

