



NEUKUNDENAKQUISE

Kundenakquisition: Strategien und Wege

Neben der Ausschöpfung von Bestandskundenpotenzialen spielt die regelmäßige Neukundengewinnung für jedes Unternehmen eine wichtige Rolle. Sie ist zentraler Bestandteil der täglichen Vertriebsarbeit und gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Verkauf.

Der Akquiseprozess erfordert ein systematisches und professionelles Vorgehen. Dabei stehen folgende Fragen im Fokus: Welche Zielkunden möchte ich gewinnen? Wie bereite ich ein Akquisegespräch vor? Wie vereinbare ich einen Termin? Wie überzeuge ich im Erstgespräch?

Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar praxiserprobte Gesprächstechniken der Kundengewinnung kennen, damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen. Die Vorbereitung ist das A und O. Sie erfahren, welche Faktoren ausschlaggebend sind, um einen bleibenden Eindruck bei Ihrem potenziellen Kunden, Ihrer potenziellen Kundin zu hinterlassen. Neben der Kundengewinnung über das Telefon lernen Sie weitere Wege kennen, wie Sie Ihre Kundenbasis kontinuierlich ausbauen.

Entwickeln Sie nach dem Workshop Ihre persönliche Akquisestrategie, mit der Sie authentisch bleiben und nachhaltig bei Ihren künftigen Kunden und Kundinnen punkten.

NEUKUNDENAKQUISE

Inhalte

- Vorbereitung Akquisegespräch
 - Argumentation
 - Reaktion auf mögliche Einwände
- Entwicklung Leitfaden
 - Recherchegespräch
 - Zielgespräch
- Erstkontakt
 - Begrüßung/Smalltalk/Vertrauen aufbauen
- Bedarfsprüfung
- Terminvereinbarung und Follow-up
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Das Seminar hat Workshop-Charakter. Gerade im Verkaufs- und Akquisegespräch gilt der Grundsatz: Übung macht den/die Meister*in. Deshalb folgen auf fachliche Impulse intensive Übungen. Individuelle Feedbacks sowie Reflexion praktischer Erfahrungen ermöglichen eine direkte, konkrete Umsetzung in der Praxis.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Geschäftsführung Marketing und Vertrieb; Vertriebs- und Verkaufsleitung; Gebietsverkaufsleitung; Niederlassungsleitung; Leitung und Mitarbeitende des Innendienstes; Key-Account-Manager*innen; Außendienstmitarbeitende; Vertriebsingenieure*innen; Technische Verkaufsberatende; Vertriebs- und Verkaufsassistierende.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.

