

Systematisch und effektiv neue Kunden gewinnen

Ein wichtiger und wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Vertriebsarbeit ist die telefonische Kaltakquisition von Neukunden und die regelmäßige Pflege und der Aufbau des bestehenden Kundenstamms.

Um neue Kunden zu gewinnen, ist und bleibt die telefonische Kontaktaufnahme der effektivste und erfolgversprechendste Weg - jedoch ist dies eine der schwierigsten Vertriebsaufgaben. Fehlende Eigenmotivation, unzureichende Vorbereitung für die Kontaktabahnung und unregelmäßiges Handeln lassen den Erfolg in der Neukundenakquisition ausbleiben. Doch: erfolgreich Vertriebsarbeit ist lernbar!

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeitende aus dem Vertrieb, Key Account Manager, Sales Teams

Inhalte:

- Der Gesamtprozess in der Akquisition
- Die Vorbereitung
- Vorbei an der Zentrale und dem Vorzimmer
- Der Einstieg
- Fragetechniken zur Gesprächslenkung und dabei:
 - sich in die Lage des Neukunden versetzen,
 - Erkenntnisse gewinnen und in die Tiefe gehen,
 - dem potenziellen Kunden das Gefühl vermitteln, etwas Besonderes zu sein,
 - durch Klarheit, Gewissheit und Vertrauen überzeugen,
 - konkret verbleiben und Versprochenes einhalten
- Argumente des Kunden ernst nehmen – und dennoch entkräften
- Was bei der Akquisition nicht geht

Methoden:

Praxiserprobter Impulsvortrag, Einzel- und Kleingruppenreflexionen, Praxisübungen, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele (je nach Bedarf mit Videomitschnitt)

Gruppengröße: max. 12 Personen

Dauer: 1 - 2 Tage