

Professionell akquirieren

Erfolgreich Neukunden gewinnen

Die Neukundengewinnung ist für jede Firma essenziell und doch für viele Mitarbeiter und Führungskräfte keine einfache Aufgabe. Für eine erfolgreiche Akquise ist daher eine gute Vorbereitung und Kundenanalyse genauso wichtig wie die passende Kundenansprache und eine geschickte Gesprächsführung. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie vorgehen können, um ein Akquisegespräch zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen und üben in zahlreichen Sequenzen telefonische und persönliche Akquisegespräche.

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an alle, die für Ihre Selbstständigkeit oder Ihr Unternehmen dauerhaft Neukunden gewinnen und wichtige Kontakte herstellen wollen.

Inhalte des Seminars

- Nicht jeder ist ein potenzieller Kunde: Kunden und Zielmärkte definieren
- Wie kann man vorhandene Kontakte optimal nutzen?
- Sich auf ein Akquisegespräch vorbereiten: Was muss ich über den Kunden und seine Kaufmotive vorher wissen?
- Den inneren Schweinehund überwinden und sich selbst motivieren
- Der telefonische Erstkontakt -die ersten Minuten sind entscheidend
- Wie treten Sie als Partner bzw. Problemlöser auf?
- Übermittlung der Kernbotschaft Ihrer Leistung
- Nutzenargumentation und Einwandbehandlung

Methoden

- Fachlicher Input
- Einzel- und Gruppenübungen zu Kommunikation und Rhetorik
- Rollenspiele und Feedback
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

Trainer/in

Unsere Trainer verfügen über langjährige Trainings- und Beratungspraxis und besitzen neben einem einschlägigen Studium der Psychologie, Pädagogik oder Geisteswissenschaften umfassende praktische Erfahrungen und Kenntnisse aus Unternehmen und Wirtschaft. Ihre Trainingsschwerpunkte liegen in den Bereichen Kommunikation im Beruf, Entwicklung sozialer Kompetenzen, professionelle Arbeitsorganisation, Bewerbung und Führung.

Kontakt

| Telefon: | eMail: |