

## **Systematische Neukundengewinnung** **Effektive Techniken der Kaltakquise – aus der Praxis für die Praxis.**

Das Thema systematische Neukundengewinnung eine der wichtigsten unternehmerischen Herausforderungen. Denn nur mit einer systematischen Vorgehensweise können versteckte Kunden- und Umsatzpotentiale gefunden und aktiviert werden.

Aber gerade das Thema Kaltakquisition ist bei vielen Vertriebsmitarbeitern mit Ängsten und Hemmungen besetzt. Häufig ist das Handwerkszeug der Akquisition unbekannt oder wird nicht optimal beherrscht.

### **Ihr Nutzen**

Die COMPETENCE-Verkaufsschulung befähigt die Teilnehmer, aktiv, systematisch und vor allem mit Spaß den Kontakt zu neuen Kunden aufzubauen und zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus praxisbezogenen Techniken der Kaltakquise und der Neukundengewinnung. Mit diesem Know-How können die Teilnehmer auch schwierige Ansprechpartner zu neuen Kunden entwickeln.

- Sie lernen, was Sie tun müssen, um sich im Wettbewerb noch mehr abzuheben.
- Sie optimieren Ihren vertrieblichen Auftritt und Ihre werbliche Botschaft.
- Sie erfahren, wie Sie mit erprobten Akquisestrategien neue Kunden gewinnen.
- Sie erhalten die entsprechenden rhetorischen Strategien und Werkzeuge.
- Sie erhöhen Ihre Verkaufserfolge durch bewusste Ausnutzung Ihrer Marktpositionierung.
- Sie profitieren von hochwertigem Input der Trainer.
- viel Raum für Diskussion durch begrenzte Teilnehmerzahl.
- Lösungsansätze auf Ihre individuellen Fragestellungen.

### **Inhalte**

- Akquisitionserfolge strategisch planen und durchführen (Systematik einführen)
- Gezieltes Recherchieren von Zielkunden-Adressen
- Methoden zur Zielkunden-Klassifizierung
- Den richtigen Ansprechpartner erreichen
- Tipps und Tricks für telefonische und persönliche Akquisitionsgespräche
- Effektive telefonische Terminvereinbarung
- Entwicklung und Einsatz von Telefonskripten
- Rechtlicher Rahmen für Kaltakquise am Telefon
- Behandlung von Standard Einwänden (z.B. "Keine Zeit", "Kein Interesse")
- Erfolgreiche Vorbereitung auf Erstgespräche
- Selbststeuerung und Selbstmotivation in der Kaltakquise
- Ängste und Hemmungen bei der Kaltakquise überwinden
- Umgang mit Hemmungen und Rückschlägen
- Entwicklung realistischer Erwartungen
- Methoden zur erfolgreichen Angebotsverfolgung
- Neukundengewinnung als Element der firmenspezifischen Verkaufsstrategie
- Durchführung der Akquisitions-Erstgespräche

## **Methode**

Seminar mit Workshopcharakter: Kurze Vorträge, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit, Plenumsdiskussion. Viel Raum für Diskussion von Teilnehmerfragen und Erfahrungsaustausch. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Beispiele im Vorfeld der Veranstaltung einzureichen. Competence GbR wird diese (wenn gewünscht in anonymisierter Form) im Seminar bearbeiten.

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich persönlich einzubringen.

## **Teilnehmerkreis/Zielgruppe**

Alle Personen, die neue Kunden gewinnen und neue Umsatzpotentiale erschließen wollen.