

Vertrieb und Kundenorientierung

Praxistaugliche Techniken der Kaltakquise

Nicht nur in Zeiten stagnierender Märkte ist die systematische Neukundengewinnung eine der wichtigsten Herausforderungen, denn nur so können Kunden bzw. Umsatzpotentiale gefunden werden. Erfolgreiche Verkäufer sind nicht unbedingt auch erfolgreiche Akquisiteure. Kaltakquisition ist bei vielen Vertriebsmitarbeitern mit Ängsten und Hemmungen besetzt. Dies liegt häufig daran, dass Akquisition unbekannt ist oder nicht optimal beherrscht wird.

Inhalt

Akquisitionserfolge strategisch planen und durchführen
Das gezielte Sammeln von Zielkunden-Adressen
Die "Vorzimmerbarriere" gekonnt überwinden
Den richtigen Ansprechpartner erreichen
Typische Abwehrversuche durchschauen und umgehen
Tipps und Tricks für Akquisegespräche
Einwände mit der richtigen Nutzenargumentation aushebeln
Selbststeuerung und Selbstmotivation in der Kaltakquise
Umgang mit Hemmungen und Rückschlägen
Strategien gegen das "Versanden"
Empfehlungsmarketing als Instrument der Akquisition
Die Vermeidung typischer Fehler

Ziele

Aus Techniken der Kaltakquise können Sie schwierige Ansprechpartner zum Kunden gewinnen. In diesem Training entwickeln und verfeinern Sie Handwerkszeug, mit dem es Ihnen leichter fallen wird, neue Kunden zu akquirieren.

Methodik

Trainerinput, praxisbezogene Übungen zu den Inhalten, Erfahrungsaustausch, Training am eigenen Konzept.

Dauer

2 Tage