



Strategische Neukundengewinnung durch den Außendienst

Für viele Unternehmen ist die Gewinnung von Neukunden ein heikles Thema. Nicht wenige Unternehmen geraten in Schwierigkeiten, weil sie es versäumten, dem Kundenausbau einen angemessenen Platz in ihrer Vertriebsstrategie einzuräumen. Hinzu kommen Vertriebsmitarbeiter, die ein eher gespaltenes Verhältnis zum Thema Neukundenakquise haben. Durch gezielte Akquisitionsstrategien, geeignete Handwerkzeuge und eine positive innere Einstellung gelingt Ihnen eine erfolgreiche und kontinuierliche Erweiterung Ihres Kundenkreises.

Inhalte:

- Systematische Suche nach neuen Kunden
- Wege der Neukundengewinnung
- Hemmschwellen überwinden: Die Einstellung zur Kalt-Akquise
- Elemente und Inhalte einer Akquisitionsstrategie
- Inhaltliche Vorbereitung des Erstkontaktes:
- Positive Wirkung auf den Kunden - Beziehungsaufbau
- Ihr Angebot auf den Punkt gebracht: Motivbezogene Nutzenargumentation
- Leitfaden zur erfolgreichen telefonischen Terminvereinbarung
- Persönliche Erstgespräche mit wirkungsvollen Gesprächstechniken erfolgreich gestalten
- Mit Misserfolgen und schwierigen Kunden umgehen lernen
- Sicherheit und Selbstvertrauen ausstrahlen
- Die sichere Umsetzung: Ausarbeitung einer individuellen und persönlichen Akquisestrategie für jeden Teilnehmer

Zielgruppe: Verkäufer, Außendienstmitarbeiter und Verkaufsführungskräfte

Methodik: Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, hoher Anteil an praktischen Übungen, Entwicklung individueller Lösungsstrategien, Transferhilfen

Förderung: Das Land Baden-Württemberg hat für dieses Seminar die Fachkursförderung bewilligt.



Seminarzeiten: 2-Tages-Seminar
1. Schulungstag von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr
2. Schulungstag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Seminartermine:	Köln	22.-23.11.2011	20.-21.06.2012
	Hamburg	11.-12.07.2011	13.-14.02.2012
	Berlin	21.-22.06.2011	09.-10.01.2012
	Stuttgart	24.-25.10.2011	26.-27.03.2012

Seminarpreis: pro Person 820,- € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags:
Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

Inhouse Seminar: Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01
Mail info@modul-training.de