Erfolgreiche Akquisition von Neukunden im Firmenkundengeschäft - vom routinierten Empfehlungsmanagement zur professionellen Kaltansprache

EAN-25-dod

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer
- Leiter Firmenkunden

Ihr Nutzen

Es gibt aktive Akquisitionschancen in herausfordernden Zeiten !!!

- Sie lernen vielfältige Aspekte moderner Akquisitionsarbeit kennen, überprüfen und steuern Ihre Einstellung und Motivation.
- Sie grenzen sich von Wettbewerbern mit individuellen Alleinstellungsmerkmalen ab - klares warum mit mir, mit uns!
- Sie nutzen praxiserprobte Akquisitionsstrategien zur konkreten Kontaktaufnahme, Erst- und Folgegesprächen.
- Sie sind auf die klassischen Herausforderungen der Akquisition vorbereitet.
- Sie erhalten praktische Hinweise für Telefonate und Erstgespräche.
- Sie setzen sich persönliche und realistische Ziele für die Akquisition.

Inhalt

- Grundlagen, Herausforderungen, Erfolgsfaktoren, Einstellungen, Trends in der Akquisition, z.B. digital Online- und E-Mailmarketing
- Der Werkzeugkoffer für strukturiertes Akquirieren – die Ansätze für die dauerhafte Gewinnung und Bindung neuer Kunden.
- Über Kundenzufriedenheit zu neuen Kunden – diverse aktive Empfehlungsstrategien
- Direktstrategie- erfolgreiche Kaltakquise im Verdrängungswettbewerb von heute
- Einstellung und Motivation - Mentale Stärke und aktives Stimmungsmanagement
- Professionelle Vorbereitung auf Terminverkauf am Telefon und effiziente Erstgespräche, die Perspektiven eröffnen
- Interessante Neukunden erkennen und finden: Infoquellen, Datenbanken, Parameter, Einschätzung und Bewertung
- Terminverkauf: Kompetenter Umgang mit Vorzimmer, Einwänden und Provokationen durch mentale und inhaltlich Vorbereitung
- Alleinstellungsmerkmale: warum mit mir, warum mit uns (20 Gründe)
- Kompetent Interesse wecken, Aufhänger, Türöffner, Kundenstorys, Mehrwertthemen, Anreize geben
- Der Analyse-Profi: Vertriebschancen erkennen und Kooperationsansätze erarbeiten
- Akquise-Instrumente: Teamflyer, Analyse-Exposé, Unterlagen, Incentives

Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting, Coaching, Training)

Preis
420,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann
08461/650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de
Sabrina Waldhier
08461/650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Buchen