

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

EAN-26-dod

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuende
- ✓ Leiter Firmenkunden

Ihr Nutzen

Es gibt aktive Akquisitionschancen in herausfordernden Zeiten !!!

- ✓ Sie lernen vielfältige Aspekte moderner Akquisitionsarbeiten 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 inhaltliche 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)

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**
450,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen