

Mitarbeitertraining „Neukundengewinnung und Akquisegespräche“

Die Neukundengewinnung gehört zu den wichtigsten - und schwierigsten - Aufgaben im Vertrieb. In diesem Seminar lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie die Akquise systematisch angehen. Von der Zielgruppenanalyse und die Adressgenerierung über den Erstkontakt bis zum persönlichen Gespräch. So erhalten Sie neue Ansätze, können Ihr bisheriges Akquisevorgehen optimieren und neue, strategische sowie operative Methoden für die erfolgreiche Kundengewinnung lernen und trainieren.

Ihr Benefit

Sie lernen...

- Zielgruppen zu definieren, Analyse und Segmentierung potenzieller Kunden
- wie Sie Kontakte nutzen und gewinnen, Adressen generieren
- praxisorientierte Methoden der Neukundengewinnung
- telefonische Akquisegespräche optimal zu gestalten
- motiviert und regelmäßig an der Akquise „dranzubleiben“
- Ihre Akquise zu planen und systematisch anzugehen
- Erkenntnisse sofort umsetzbar: Sie erarbeiten Ihren persönlichen, direkt umsetzbaren „Fahrplan“ zur systematischen Neukundengewinnung.

Die Trainings-Inhalte

- **Basisarbeit: Analyse des eigenen Unternehmens**
Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Anbietern? Wo liegen die Stärken und Vorteile, wie definieren Sie Ziele und Marktposition? Und wie setzen Sie diese Informationen wirksam ein?
- **Zielgruppenbestimmung: Wertvolle Tools und Strategien**
Wie Sie Zielmärkte bestimmen, praxisorientierte Methoden zur Kundenanalyse nutzen und die Erwartungen (potenzieller) Kunden übertreffen
- **Informationen und Kontakte gewinnen**
Wie Sie vorhandene Kontakte nutzen, neue Adressen generieren und potenzielle Kunden durch Erstinformationen neugierig stimmen
- **Telefonischer Erstkontakt: Gewusst wie**
Basics des telefonischen Erstkontakts - die entscheidenden ersten Gesprächsminuten, mögliche Kaufmotive, Entwicklung einer geeigneten Story - und die gekonnte Gesprächsfortführung: Geschickt argumentieren, Einwänden begegnen, Termin vereinbaren
- **Das erste persönliche Gespräch: Ihre Chance**
Wie Sie Ihr Gespräch optimal vorbereiten, durch geschickte Vorteils- und Nutzenargumentation vom Produkt zum Kunden führen, Hürden im Gespräch erkennen und überwinden, Kunden begeistern - und einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- **Systematische Kundengewinnung: Tipps und Tools für die Akquise**
Erfolgreiche Akquisition basiert auf guter Planung: Lernen Sie, wie Sie die Akquise in Ihren Tagesablauf einplanen, sich selbst motivieren, Ziele setzen und verfolgen, typische Akquisefehler vermeiden. Ebenfalls Thema: Empfehlungsmarketing - wie Ihre Bestandskunden zu Akquisiteuren werden

Die Trainings-Methoden

- Einzel- und Gruppenarbeit
- Rollenspiele und praktische Übungen
- Impulsreferate
- direktes, konstruktives Feedback
- Diskussionen, Erfahrungsaustausch

Ideal für...

- Verkäufer mit mindestens einjähriger Praxiserfahrung