

# Kaltakquise ist nicht schwer

## Der unbekannte Kunde

Kaltakquise – eine oft ungeliebte Tätigkeit, wenn es darum geht, neue Kunden kennen zu lernen. Aber im Gegensatz zum Telefonverkäufer, den der Kunde nicht kennt, ist ein Unternehmen zumindest dem Namen nach oft schon ein Begriff. Trotzdem bleibt der erste Kontakt schwierig.

**Seminarziel:** Drei wichtige erste Schritte gibt es, um mit einem neuen Kunden ins Gespräch zu kommen; der erste, oft eher zufällige Kontakt, das erste telefonische Beratungsgespräch und das erste persönliche Kennenlernen. Wenn jetzt schnell und präzise präsentiert wird, was ein Unternehmen ausmacht, ist der Beginn einer langfristigen Kundenbeziehung gelegt. Ziel des Seminars ist die Vermittlung dieser drei Schritte

### Seminarinhalt:

- **Der erste Kontakt** vermittelt mit Hilfe einer Selbstpräsentationstechnik einen kurzen Überblick über die Vorteile Ihres Unternehmens. Er entsteht aus dem „**Elevator Pitch**“. Die Bezeichnung stammt daher, dass der „Pitch“ in der kurzen Zeit einer Fahrstuhlfahrt (ca. 30 Sekunden) durchgeführt werden kann, denn beim ersten Kontakt steht meist nur wenig Zeit zur Verfügung.
- Die Vorbereitung zum **ersten Telefongespräch** entwickelt aus dieser Kurzvorstellung einen Gesprächsablauf, um Informationen vom Kunden zu erhalten und den ersten Termin zu vereinbaren. Dabei wird die Vorstellung auch um erste Analyse- und Argumentationstechniken ergänzt.

- Beim **ersten persönlichen Kennenlernen** münden die Ergebnisse aus Vorstellung und Gespräch in eine Unternehmenspräsentation, die zielgenau die Vorteile des eigenen Unternehmens hervorhebt, die für den Kunden besonders wichtig sind. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass der Interessent sich für uns entscheidet.

**Teilnehmer:** Menschen, die in Neukunden Akquise Aktivitäten eingebunden sind

**Dozent/Trainer:** Helmut König ist spezialisiert auf Vertriebskonzepte – die gute Präsentation ist ein wichtiger Teil davon.

**Termin/Dauer:** 1 Tag