

Wirkungsvolle Kalt- und Re-Akquise – So gewinnen Sie deutlich mehr (Neu-) Kunden

"Kaltakquise" - schon das Wort allein löst bei vielen ein unangenehmes Gefühl aus, das zur Selbstblockade führt. Dies liegt häufig daran, dass das Handwerkszeug der Akquisition nicht ausreichend bekannt ist oder nicht optimal beherrscht wird. Strategie und Vorbereitung sind der Schlüssel zum Erfolg. Auch in der Reakquise liegen große Chancen, da mit ungleich weniger Zeitaufwand hier ein großes Umsatzpotenzial eröffnet werden kann.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sicher, sympathisch und erfolgreich neue Kunden gewinnen und Altkunden reaktivieren. Sie erhalten das Know-how, wie Sie Ihre Kompetenz in der Akquise verstärken und so für einen beständigen Neukundenzuwachs sorgen.

Inhalt:

Strategie und Planung

Systematik in die Kaltakquise bringen

Was wollen wir erreichen - Zielorientierte Vorbereitung

Identifikation des richtigen Ansprechpartners / des Entscheiders

Identifikation des "Aufhängers" für das Akquise-Gespräch

Zielkunden - Potentialkunden generieren

Push- und Pull Strategien

Akquise-Techniken effektiv einsetzen

Das Vorzimmer erobern: die Assistenz für sich gewinnen

Eisbrecher-Techniken für die perfekte Gesprächseröffnung - die ersten Sekunden entscheiden - der Elevator Pitch

Souveräner Umgang mit Abblocken / Einwandbehandlung: "Kein Interesse" - "Keine Zeit" - "Schlechte Erfahrungen" - "Schicken Sie mal Unterlagen"

Effektive Fragetechniken, die den Kunden in den Mittelpunkt stellen und einen Dialog ermöglichen

Nachfass-Telefonate richtig gestalten

Praxis-Training für Ihren Erfolg

Die kundenbezogene Nutzenargumentation

Produkte auf Kundenbedarfe anbieten

Schnelle und erfolgreiche Re-Akquise

Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen bei der Neukundengewinnung

Effizient terminieren & abschließen

Kaufsignale erkennen und Abschlusstechniken einsetzen

Dozent: Helmut König Münzenberg

Dauer: 1 Tag