



PRAXISTAUGLICHE TECHNIKEN DER KALTAKQUISE

2 Tage

980 Euro

plus 19 %MwSt.

Nicht nur in Zeiten stagnierender Märkte ist die systematische Neukundengewinnung eine der wichtigsten Herausforderungen, denn nur so können Kunden bzw. Umsatzpotentiale gefunden werden. Erfolgreiche Verkäufer sind nicht unbedingt auch erfolgreiche Akquisiteure. Kaltakquisition ist bei vielen Vertriebsmitarbeitern mit Ängsten und Hemmungen besetzt, dies liegt häufig daran, dass Akquisition unbekannt ist oder nicht optimal beherrscht wird.

Inhalte des Seminars

- Akquisitionserfolge strategisch Planen und durchführen
- Das gezielte Sammeln von Zielkunden-Adressen
- Die "Vorzimmerbarriere" gekonnt überwinden
- Den richtigen Ansprechpartner erreichen
- Typische Abwehrversuche durchschauen und umgehen
- Tipps und Tricks für telefonische und persönliche Akquisegespräche
- Einwände mit der richtigen Nutzenargumentation aushebeln
- Selbststeuerung und Selbstmotivation in der Kaltakquise
- Umgang mit Hemmungen und Rückschlägen
- Strategien gegen das "Versanden" der Akquisitionsbemühungen
- Empfehlungsmarketing als Instrument der Akquisition