

Neukundengewinnung - Akquise-Strategien im Vertrieb

Die Gewinnung von Neukunden ist für die Erreichung der Vertriebsziele unerlässlich. Im Seminar lernen die Teilnehmenden den strukturierten Ablauf und die Vorgehensweise der Neukundenakquisition. Ziel ist es, den Teilnehmenden Grundlagen und Techniken für die Akquirierung und Bindung neuer Kunden zu vermitteln, um das Unternehmen zu stärken und den Umsatz langfristig zu steigern.

Inhalte

- Grundlagen und Ablauf einer Akquisition
- Strukturierte Vorgehensweise bei der Neukundenakquisition
- Effiziente Neukundenansprache, Qualifizierung in Prioritätengruppen
- Vorbereitung und Planung eines Akquisitionsgesprächs
- Wie Sie mit Vorinformationen bei potenziellen Kunden „punkten“
- Techniken der Gesprächssteuerung
- Frage- und Argumentationstechniken
- Marketingmaßnahmen und Neukundenakquisition
- Positives Image des Unternehmens und Besonderheit des Produkts hervorheben
- Kundenorientiertes Akquisitionsgespräch: Kaufmotive des Kunden
- Terminvereinbarung
- Nachbereitung und Nachfassen des Akquisitionsgesprächs
- Positiven Eindruck hinterlassen, Abschlusstechniken
- Hürden im Akquisegespräch kennen und meistern

Zielgruppe

Aussendienst- und Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, die neue Verkaufschancen erschließen wollen.

Methoden

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele und Rollenspiele, konstruktives Feedback, Diskussionen