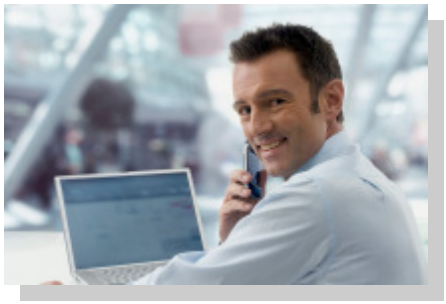
Akquisitionstraining - aktive Neukundengewinnung

Neukundengewinnung sichert den Kundenbestand

Ein potenzialstarker Kundenbestand ist das A und O für den Erfolg von Unternehmen. Gute Vertriebsmitarbeiter wissen, dass ohne aktive Neukundengewinnung der Kundenbestand oftmals rückläufig ist, da häufig mehr Kunden abwandern, als von allein neu hinzukommen.

Aus diesem Grund ist die aktive Neukundengewinnung ein wichtiger Baustein im Vertriebsprozess, der leider oft nicht mit der nötigen Intensität verfolgt wird. Denn diese „Königsdisziplin im Vertrieb“ erfordert ein hohes Maß an verkäuferischem Geschick, Durchhaltevermögen und auch eine hohe Misserfolgstoleranz.

In diesem Seminar *Akquisitionstraining - aktive Neukundengewinnung* entwickeln Sie Ihre persönliche Erfolgs-Strategie zur Neukundengewinnung und sichern sich so das wichtigste Gut, dass Vertriebsmitarbeiter haben: Ihre Kunden.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie kennen verschiedene Wege zur Neukundengewinnung.

Sie entwickeln Ihre persönliche Akquisitionsstrategie zur Gewinnung von Neukunden.

Sie wissen, wie Sie Neukunden für ein Gespräch mit Ihnen interessieren.

Sie wissen, wie Sie Ihr Verkaufsgespräch mit Neukunden aufbauen, um Ihre Abschlussquote zu erhöhen.

Sie können mit Einwänden souverän und sicher umgehen.

Sie integrieren das Thema Neukundengewinnung als festen Baustein in Ihren Vertriebsprozess.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe dieses Trainings besteht aus

Vertriebsleitern und Führungskräften, die ihre Mitarbeiter im Verkauf neben Fachthemen optimal hinsichtlich verkäuferischer Fähigkeiten anleiten und unterstützen möchten

Vertriebsmitarbeitern und Selbstständigen, die aktiv Neukunden gewinnen möchten

Inhalte:

1. Neukundenpotenzial aktiv nutzen
- Entwicklung einer eigenen Strategie zur Neukundenakquisition
- Definition von Zielgruppen unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten

2. Kommunikationsstrategie für Neukunden
- Entwicklung individueller, überzeugender Kundenargumente
- Telefonische Terminvereinbarung mit Neukunden
- Direktansprache von Neukunden
- Faktoren für den Aufbau von Sympathie und Vertrauen

3. Aktive Steuerung von Verkaufsgesprächen mit Neukunden
- Der „rote Faden“ für das Verkaufsgespräch
- Bedürfnisse des Kunden und Verkaufsansätze
- Abschlusstechniken einsetzen

4. Einwandbehandlung
- Souveränes Aufnehmen von Einwänden
- Methoden der Einwandbehandlung
- Entwicklung einer schlüssigen Argumentation bei Kundeneinwänden

5. Praxistraining
- Umsetzung Ihrer individuellen Vorgehensweise im Praxistraining
- Individuelles Feedback zur gezielten Entwicklung Ihrer verkäuferischen Fähigkeiten.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: max. 10

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16,20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmebestätigung

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminargetränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

18.04.2011 14:04

PROVECO
Fortschritt durch Entwicklung für Menschen und Organisationen

ANMELDUNG ZUM SEMINAR

Akquisitionstraining - aktive Neukundengewinnung

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

□ Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

_____ _____
Datum Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

o über Googlesuche auf proveco.de
o auf Empfehlung von
_____
o seminarmarkt.de
o trainer.de
o seminarspiegel.de
o salesjob.de /akademie
o seminarshop.de
o sonstige:
_____