

1007 Neukundengewinnung für Profis - Kaltakquise – Von der frostigen Ablehnung zur wärmsten Kundenempfehlung

Laue Konjunktur, rezessive Märkte, verhaltene Nachfrage und zunehmender Wettbewerbsdruck erschweren das Gewinnen und dauerhafte Halten von Kunden in nahezu allen Branchen. Das Dilemma: der Druck des Tagesgeschäftes und die alltäglichen Herausforderungen erschweren die regelmäßige, systematische Beschäftigung mit dem Neugeschäft. Im Seminar werden bewährte Werkzeuge für die Neukundengewinnung vorgestellt und umsetzungsorientiert vermittelt.

Teilnehmerkreis:

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsverantwortliche, Mitarbeiter und Nachwuchskräfte im Vertrieb, die das Ziel haben, einen fundierten und praxistauglichen Leitfadens kennen zu lernen, mit dem sie sicher Kunden gewinnen.

Termin:

06.12. - 07.12.2010 Düsseldorf/Kaarst

Zeitplan:

1. Tag: 09.30 Uhr – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Tagungshotel:

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

Teilnahmegebühr:

€ 1.490,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

So können Sie sparen!

Bei unseren Marketing- und Vertriebsseminaren mit dem Experten Mirko Düssel zahlen Sie bei Buchung mehrerer Tagesseminare den günstigeren Preis für mehrtägige Seminare:
2 Tage = € 1.490,00 netto
3 Tage = € 1.990,00 netto

Neu im Programm

1091 Crashkurs Verkauf Grundlagen

20.01.2010 Düsseldorf/Kaarst
23.09.2010 Düsseldorf/Kaarst

1092 Systemisch Verkaufen

21.01.2010 Düsseldorf/Kaarst
24.09.2010 Düsseldorf/Kaarst

Detailbeschreibungen auf Anfrage

Inhalte:

- Wettbewerbsstrategie: Wie Sie Ihre Leistungen beim Kunden gekonnt positionieren
- Verkaufschancen beurteilen, Verhandlungsstrategien entwickeln, Kaufprozesse analysieren und Maßnahmen entwickeln
- Kundenwert und Kundenlebenszyklus
- Arbeitsschritte für die Gewinnung von Kunden: auf die richtige Vorgehensweise und konsequente Umsetzung kommt es an – Selektieren, Gewinnen, Aufbauen, Reaktivieren
- Strategisch verkaufen: wie Sie Systematisch neue Kunden gewinnen (Sales Funnel), Rollen im Beschaffungsprozess (Selling Center und Buying Center)
- Verhandlungstaktik: schwierige Gespräche und Preisverhandlungen souverän meistern
- Kommunikationswege für die Gewinnung neuer Kunden
- Werkzeuge: Priorisierung von Akquisitionsprojekten, Kaufbereitschaft, Win-Win-Situationen gezielt herbeiführen
- Checkliste für die systematische Neukundenakquisition

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Thema führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch. Weitere Informationen siehe Seite 40 ff.

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Thema können Sie auch als **Einzel- oder Kleingruppen-Coaching** buchen.

Zielsetzung des Seminars:

Die einzige Möglichkeit für ein Unternehmen, generisches Wachstum zu erreichen, ist die Gewinnung neuer Kunden. Spätestens, wenn das Absatzpotenzial der vorhandenen Kunden ausgeschöpft ist oder Kunden, aus welchen Gründen auch immer, verloren gehen, müssen neue Kunden systematisch identifiziert und gewonnen werden. Das Seminar zeigt alle Schritte von der Selektion über die Ansprache bzw. Kaltakquise bis zur erfolgreichen Neukundengewinnung.

Ihr Nutzen:

Erfolgsfaktoren der Neukundengewinnung kennen und nutzen
Arbeitsmethoden und Arbeitstechniken zur Neukundengewinnung anwenden
Wesentliche Schritte zur Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden systematisch festlegen.

Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Erfahrungsaustausch, Moderation, Kurzvorträge, Übungen und Selbsttests, Checklisten, Fallstudien.

Praxistransfer:

Der Einsatz aktiver Lehrmethoden, die intensive Nutzung der Seminarzeiten, die ausführlichen Seminarunterlagen und nicht zuletzt die Teilnehmer-Hotline bis 12 Wochen nach dem Seminar gewährleisten den Transfer und unterstützen die Teilnehmer bei der Umsetzung in die Praxis.

Seminarunterlagen:

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Seminarunterlagen mit allen Charts und Checklisten sowie das Buch »99 Erfolgstopps für Ihre Kaltakquise« von Mirko Düssel und Claudia Sassen. Es ergänzt das Seminar und bietet mit bewährten und neuen Tipps, Hinweisen und Anregungen Unterstützung bei der praktischen Umsetzung.

Ihr Experte:

Mirko Düssel