

Neukunden – Akquise Training: 1 Tag

Inhalte

In diesem Training geht es gezielt um die Gewinnung von Neukunden. Innerhalb eines Tages werden wir ausgehend von der Telefonakquise über die Kaltakquise bis hin zum strategischen Empfehlungsmanagement die drei „Königswege zum Neukunden“ für Jeden persönlich erarbeiten.

Telefonische Terminakquise:

Wie kann ich den Kunden am Telefon so interessieren, das er bereit ist, mit mir einen Termin zu vereinbaren? Wie gehe ich professionell mit Einwänden um? Wie komme ich am „Gate-Keeper“ (Sekretärin / Zentrale) vorbei? Wie halte ich meine Motivation auch nach dem x-ten abblitzen hoch? Nicht zuletzt spielt die Selbstmotivation und das Zeitmanagement eine große Rolle. Wir werden Wege und Mittel erarbeiten, die sowohl neue als auch erfahrene Mitarbeiter/Innen sofort in der Praxis einsetzen können.

Eine Vielzahl praktischer Übungen und Rollenspiele erleichtert die Umsetzung. Soweit technisch möglich und erlaubt, werden wir live telefonieren.

Persönliche Kaltakquise:

Wie geht man bei der berühmten Urmethode der Kaltakquise in der heutigen Zeit vor? Kann man das auch heute wirklich noch einsetzen? Wirkt das nicht unseriös auf meine potentiellen Kunden? Wie komme ich beim „kalten“ Besuch direkt zum Entscheider – oder wenigstens zu einem Termin mit ihm?

Auch hier steht im Mittelpunkt, das jede/r Mitarbeiter/In sich seine persönliche Vorgehensweise erarbeitet. Angefangen von der gekonnten Eröffnung über Einwand Behandlung bis hin zu schlagfertigen Antworten wird eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Umsetzung angeboten.

Bei der Umsetzung und Einübung helfen Rollenspiele und „Pingpong – Gespräche“ mit dem Trainer und anderen Teilnehmern. Im Übrigen gleichen sich die Techniken und Vorgehensweisen dieser beiden Akquise Varianten, so dass viele Punkte für Beides trainiert werden können.

Strategisches Empfehlungsmanagement:

Jeder, der bereits einmal von Kunden „weiterempfohlen“ wurde, kennt das komfortable Gefühl: Der Kunde will mit mir Geschäfte machen, ich muss ihn nicht anrufen, muss nicht kalt hinfahren, brauche um keinen Termin zu bitten und habe wenig Preisdiskussionen zu fürchten. Wie kommt es dazu? Und wie kann man dieses gute Gefühl zur Normalität machen? Kann man diesen positiven Effekt nicht einfach verselbständigen? Was, wenn mein Kundenbestand „einfach so“ immer weiter wächst und größer wird?

Wer dagegen noch nie weiterempfohlen wurde, sollte ohnehin über sein Angebot, seine Produkte oder sich selbst ernsthaft nachdenken...

Neukundengewinnung wird immer schwieriger - und jeden Tag wechseln „zufriedene“ Kunden ihren Anbieter. Menschen bewegen sich überwiegend unter Ihresgleichen - und Jeder kennt Jeden über maximal 7 Stationen. Wir alle lieben



Anerkennung – und wenn es wirklich darauf ankommt, hören wir auf Empfehlungen. Oder haben Sie Ihren Kinderarzt in den gelben Seiten gefunden? Wie schaffe ich es, aus Kunden aktive „Empfeher“ zu machen? Wie wirkt sich das aus? Wie kann ich Kunden für mich aktivieren und gleichzeitig stärker an mein Unternehmen binden?

Diese und weitere Fragen werden wir mit verblüffend logischen und einfachen Strategien beantworten. Denn nur einfache und logische Dinge werden akzeptiert und umgesetzt. Jede einzelne Technik, Redewendung oder Vorgehensweise ist praxiserprobt und sofort erfolgreich einsetzbar. Aber eben nicht für **Jeden**! Genauso wenig wie es **DIE** Methode für jeden Kunden gibt, gibt es **DIE** Methode für jeden Verkäufer.

Sicher ist: Wer nach diesem Tag nicht seinen eigenen, persönlichen Weg zu neuen Kunden gefunden und erarbeitet hat, dem werden sehr bald die Argumente fehlen, seinen Misserfolg zu rechtfertigen. Wir freuen uns darauf, mit Ihren Mitarbeiter/Innen diese Wege zu finden!

Sie möchten mehr darüber wissen? >> [Einen Termin vereinbaren](#)