

Neukundenakquise

Die Herausforderungen im Vertrieb steigen stetig an. Dabei ist ein niemals zu vernachlässigender Punkt die Neukundenakquise. Die Neukundenakquise ist Bestandteil einer erfolgreichen Vertriebsarbeit. Wer seine Marktanteile behaupten und ausbauen möchte benötigt auch immer wieder neue Kundengruppen.

Inhalt

- Anforderungen an den Vertrieb
- Entwicklungen der neuesten Strategien für Neukundenakquise
- Der Kundenwert
- Systematische Suche nach neuen Kunden
- Neue Kunden gewinnen durch Empfehlungsmarketing, CRM-Systeme, Vertriebscontrolling
- Kommunikationswege für die Neukundenakquise
- Social Media Marketing als Bestandteil der Neukundenakquise
- Neukundenakquise richtig vorbereiten, durchführen und nachbereiten
- Konzepte für telefonische Terminvereinbarung und Besuche beim Kunden erstellen
- Techniken, Leitfäden und Argumentationen
- Erfolgreiches Akquise Gespräch
- Richtiger Erstkontakt am Telefon
- Rechtliche Richtlinien

Lernziel

- Methoden der Neukundenakquise
- Sicherer Kontakt mit den Kunden
- Erlernte Methoden erfolgreich einsetzen
- Überblick über die wichtigsten Faktoren der Neukundenakquise

Methodik

- Experten-Input
- Praxisnahe Übungen und Fallbeispiele
- Erfahrungs- und Wissensaustausch

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte
- Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter im Innen und Außendienst

Seminardauer

2 Tage

von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr

1.390,00 € inkl. Arbeitsunterlagen und Tagesverpflegung und zzgl. MwSt.

(1.654,10 € inkl. MwSt.)

Übernachungskosten


Entnehmen Sie bitte unseren Standortseiten

Stornobedingungen

Kostenfreie Stornierung bis zu 21 Tage vor Seminarbeginn

Jetzt anmelden!

 anmeldung@akademie-wissen.de

 06691 / 779 27 50

 06691 / 779 27 59