

NEU

Seminar: Neukundengewinnung mit systematischer Akquise

Buchungscode
MV106

Die Neukundengewinnung steht im Zeichen des harten Wettbewerbs ganz oben. Wer seine Marktanteile halten oder steigern will, hat als oberstes Ziel, Neukunden zu gewinnen und Stammkunden zu binden. Die Ausweitung des gegenwärtigen Kundenstammes um neue, potenzielle Kunden verlangt vom Verkäufer Kompetenz, Kreativität und systematisches Arbeiten. Der erste Eindruck ist genauso wichtig wie der Aufbau und die Pflege eines positiven Beziehungsmanagement zum Kunden.

(!) Dieses Seminar wird auch als Teil des Zertifikatsprogramms [Sales Manager/in](#) angeboten. Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.

Ziele / Nutzen

Das Seminar befähigt Sie, ...

- Ihre Akquisetätigkeit effizient vorzubereiten, durchzuführen und auszuwerten
- Akquisekanäle und Akquisemethoden zu kennen und zielgerichtet zu nutzen Leads zu generieren und Neukunden zu gewinnen
- Akquise für Privatkunden (B2C) und Geschäftskunden (B2B) zu planen

Termine

16.03.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
10.05.2016	Stade	450,00 EUR*	› Buchen
26.10.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
28.11.2016	Varel	450,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)

Inhalte des Seminars Neukundengewinnung und Akquise

Ziele für die Akquisetätigkeit definieren

Welchen Mehrumsatz will ich generieren?

Wie viele Neukunden will ich in welcher Zeit gewinnen?

Wer ist meine Zielgruppe?

Welche Marktgegebenheiten finde ich vor?

Akquisestrategien und deren Einsatz

Marketingmaßnahmen zur Neukundengewinnung im B2C Bereich

Pull Strategien

Push Strategien

Die Nutzung der sozialen Netzwerke

Leads und die „Interessenten-Datenbank“

Das Telefonat mit dem möglichen Kunden

Die Vorbereitung

Der Gesprächsleitfaden

Das Telefonat (Einwände und Entkräftungen, Abschluss)

Die Nachbereitung

Face-to-face mit dem Kunden

Die Vorbereitung

Das Ziel

Der Gesprächsverlauf (inkl. Einwände und Entkräftungen)

Der Abschluss

Die Nachbereitung

Datenbanken

Interne Kommunikation

Der Aufbau eines Argumentationskatalogs

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Innen- und Außendienst, aber auch Marketingplaner, die neue Absatzkanäle prüfen wollen

Methodik

Impuls-Vorträge, moderierter, im Dialog geführter Erfahrungsaustausch, Rollenübungen für alle Seminarteilnehmer, Gruppenarbeiten, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainer

► [Thomas Palloks](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

450 € zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Inklusivleistungen

Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen, Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der Seminarinhalte

Termine

16.03.2016	Göttingen	450,00 EUR*	► Buchen
10.05.2016	Stade	450,00 EUR*	► Buchen
26.10.2016	Göttingen	450,00 EUR*	► Buchen
28.11.2016	Varel	450,00 EUR*	► Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

► [Kein passender Termin dabei?](#)



Wissenswertes zum Thema Vertrieb

- › Hat der klassische Verkäufer ausgedient?
- › Was ist eigentlich... Onlinemarketing?
- › Google Adwords - ein umfangreiches Marketingmedium richtig eingesetzt



Weitere Seminarempfehlungen zu Neukundengewinnung

- › Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- › Key Account Management
- › Zeitmanagement – Methoden für effiziente Selbstorganisation
- › Onlinemarketing für KMU
- › Online-Marketing für den E-Commerce
- › Messetraining